II - 36886



PETER SINGER

ALTRUISMUL EFICIENT

Ghid pentru o viață trăită în mod etic

Colecție coordonată de CRISTIAN PÎRVULESCU

POLIS

PSI
559

PETER SINGER

ALTRUISMUL EFICIENT
Ghid pentru o viață trăită în mod etic

Psi
559

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Peter Singer a fost desemnat, în 2005, de către revista *Time* unul dintre cei 100 cei mai influenți oameni din lume. Este cunoscut în special pentru munca sa privind etica modului în care tratăm animalele, pentru critica sa controversată legată de doctrina sanctității vieții în bioetică și pentru scrierile despre obligația celor înstăriți de a-i ajuta pe cei care trăiesc în sărăcie extremă. A devenit cunoscut pe plan internațional după publicarea cărții *Animal Liberation* (*Eliberarea animalelor*), în 1975. Cartea a fost inclusă în 2011 de către *Time* în lista sa a celor mai bune cărți de nonficțiune publicate în limba engleză de la înființarea revistei, în 1923. Singer semnează, ca autor, coautor sau coeditor, peste 40 de cărți, printre care: *Practical Ethics* (1979), *The Expanding Circle* (1981), *The Life You Can Save* (2009) și *The Point of View of the Universe* (împreună cu Katarzyna de Lazari-Radek, 2014). Cărțile sale au fost traduse în peste 25 de limbi.

Peter Singer s-a născut la Melbourne, în Australia, și a urmat cursurile Universității din Melbourne și ale Universității Oxford. După ce a predat în Anglia, SUA și Australia, este, din 1999, profesor de bioetică la Princeton, iar din 2005, profesor laureat al Universității din Melbourne, Școala de Studii Istorice și de Filosofie.

Fragmente din această carte au fost incluse în conferințele Castle, din cadrul programului de la Yale de Etică, Politică și Economie, susținute de Peter Singer la Universitatea Yale, în 2013.

Conferințele Castle au fost finanțate de domnul John K. Castle. Acestea sunt susținute în onoarea strămoșului său, reverendul James Pierpont, unul dintre fondatorii inițiali ai Universității Yale. Susținute de figuri publice, conferințele Castle au drept scop să încurajeze reflectarea valorilor morale ale societății și ale guvernului și să îmbunătățească înțelegerea problemelor etice cu care se confruntă indivizii în societatea noastră modernă complexă.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Î-35.886

PETER SINGER

ALTRUISMUL EFICIENT
Ghid pentru o viață trăită în mod etic

POLIS

Traducere din limba engleză de
CARMEN ARDELEAN



BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



The Most Good You Can Do
How Effective Altruism Is Changing Ideas About Living Ethically
Peter Singer
Copyright © 2015 Peter Singer
Publicat prin înţelegere cu The Robbins Office, Inc.
şi Aitken Alexander Associates, Ltd.



Editura Litera O.P. 53; C.P. 212, sector 4, Bucureşti, România
tel. 021 319 6390; 031 425 1619; 0752 548 372
e-mail: comenzi@litera.ro

Ne puteţi vizita pe



Altruismul eficient
Ghid pentru o viaţă trăită în mod etic
Peter Singer

Copyright © 2017 Grup Media Litera
pentru versiunea în limba română
Toate drepturile rezervate

Editor: Vidraşcu şi fiii
Redactori: Carmen Ştefania Neacşu, Mihaela Moroşanu
Copertă: Flori Zahiu
Tehnoredactare şi prepress: Anca Suciu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
SINGER, PETER

Altruismul eficient. Ghid pentru o viaţă trăită în mod etic/ Peter Singer
trad.: Carmen Ardelean – Bucureşti: Litera, 2017

ISBN 978-606-33-0685-3

I. Ardelean, Carmen (trad.)

159.923.2

Tiparul executat la: EuroBusiness Tipar

BIBL. CENT. UNIV.
M. EMINESCU
PEDAGOGIE – PSIHOLOGIE
acu 838083

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Cuprins

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Partea a III-a
Motivație și justificare

Partea a IV-a
Alegerea cauzelor și a organizațiilor

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Prefață la ediția în limba română
ETICĂ ȘI DEMOCRAȚIE

„Eliberarea animalelor va necesita mai mult altruism din partea umanității decât orice altă mișcare de eliberare: căci animalele însele sunt incapabile să o revendice sau să protesteze împotriva exploatării lor prin voturi, demonstrații sau bombe. Este omul capabil de un asemenea altruism autentic?"* Cel care a adus această dilemă, aparent retorică, în atenția opiniei publice, Peter Singer, nu este doar unul dintre cei mai citiți, citați, comentați sau controversați, și prin urmare influenți filosofi ai eticii tumultuoasei noastre epoci, ci și un „caz". Iar cartea de față reflectă foarte bine caracterul complex și evolutiv al viziunii pe care Singer a creionat-o pe parcursul a mai bine de patru decenii.

Gândirea lui Singer poate fi asemănată cu o sculptură de Brâncuși: nu poate fi înțeleasă dacă e scoasă din contextul operei sale. Or, este exact ceea ce i s-a întâmplat lui Singer, inclusiv la noi, unde reacțiile viscerale pe care le-a trezit au denaturat total percepția noastră asupra viziunii sale morale, ilustrând o eroare deloc involuntară de apreciere. Deși publicat în românește încă

* Peter Singer, „Eliberarea animalelor", în Adrian Miroiu (ed.), *Etica aplicată*, Editura Alternative, București, 1995, p. 159

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

din 1995, Peter Singer rămăsese mai puțin cunoscut așa-numitului public larg până în iunie 2015, când acordarea titlului de Doctor Honoris Causa de Universitatea din București a dus la transformarea sa de către mișcările religioase integriste românești (ortodoxiste sau neoprotestante) într-un antierou exemplar. A fost unul dintre primele atacuri concertate ale fundamentalismului religios la noi, care anunțau deja campaniile anului 2016, începând cu așa-numitul „scandal" Bordeianu și dreptul părinților de a aplica pedepse corporale copiilor, apoi continuând cu strângerea de semnături pentru modificarea Constituției într-un sens iliberal (definirea familiei civile ca fiind formată doar dintr-un bărbat și o femeie) și cu cererea de interzicere a întreruperii voluntare a sarcinii – iar toate acestea într-un an electoral, cu scopul evident de a profita de „fragilitatea" electorală a partidelor politice. Iar atacurile nu au venit numai din partea societății „necivile"*, a siturilor sau a militanților fundamentalist-creștini ori extremiști, ci și din partea Facultății de Teologie, care ținea să precizeze într-un comunicat de presă: „Cu ocazia dezbaterilor declanșate în aceste zile de decizia Senatului Universității din București de a conferi titlul academic Doctor Honoris Causa domnului Peter Singer, profesor la Universitatea din Princeton, conducerea Facultății de Teologie Ortodoxă a Universității din București, în numele întregului corp profesoral, își exprimă surprinderea și dezacordul

* Sensul pe care i l-au dat cei ce au redescoperit conceptul de „societate civilă" în secolul al XVII-lea, precum Hobbes sau Locke, era clar: societatea civilă este o societate civilizată, ba chiar o societate civilizatoare. Rolul său este acela de a „civiliza" starea naturală, de a transforma starea de „război al tuturor împotriva tuturor" și domnia violenței permanente într-o domnie a legii și a „bunului-simț" (*common sense*). Și dacă după aceea conceptul a evoluat, în funcție de vremi, ideea de civilitate și cea de domnie a păcii civice și a legii au rămas atașate nucleului său dur. Or, tot mai multe mișcări care se revendică de la societatea civilă, inclusiv cele din România pentru modificarea Constituției sau pentru interzicerea întreruperii de sarcină, dau astăzi tonul.

față de aserțiunile filosofice și bioetice, diseminate în lucrările științifice ale acestui profesor, ce atentează grav la viața și demnitatea persoanei umane. Înțelegem să respectăm libera exprimare din mediul academic, dar în același timp dorim să ne delimităm în mod clar și tranșant de orice fel de idei sau concepții care, mergând împotriva valorilor moralei creștine, denigrează ființa umană, contestă dreptul la viață al copiilor, incită la desconsiderarea și devalorizarea relațiilor interumane".* Cine este deci Peter Singer?

Peter Singer s-a născut în 1946 la Melbourne, într-o familie de evrei refugiați din Europa Centrală ca urmare a persecuțiilor antisemite. A copilărit și a învățat în acea Australie în care mai locuiește încă și astăzi cam o jumătate dintr-un an. După ce s-a format la universitatea din orașul natal, unde a studiat istoria, filosofia și dreptul, doctoratul și l-a dat la Oxford, sub coordonarea marelui etician R.M. Hare. Încă din teza sa de doctorat, *Democrație și nesupunere civică***, publicată în 1973, Singer se ocupa de semnificația etică a nesupunerii civice (civile) față de legile nedrepte, ceea ce a reprezentat un răspuns teoretic la problemele etice puse de Războiul din Vietnam, față de care Singer protestase efectiv. Această abordare a moralei în raport cu problemele vieții cotidiene va marca întreaga sa operă. Orientarea utilitaristă spre abordarea problemelor practice îl va și face să propună, într-un articol publicat în 1973 în *New York Times*, ca filosofii să se întoarcă la obiectul activității lor (*Philosophers are Back on the Job*). Nu e deloc întâmplătoare această viziune, care trimite la celebra formulă marxistă „filosofii au interpretat lumea în diferite moduri, dar

---

* A se vedea „Poziția Facultății de Teologie Ortodoxă din București cu privire la decernarea titlului academic doctor honoris causa domnului Peter Singer", Agenția de știri Basilica.ro din 21 mai 2015

** *Democracy and Disobedience*, Oxford University Press, Oxford, 1973

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI
PEDAGOGIE — PSIHOLOGIE

important este de a o schimba“, câtă vreme Singer chiar a scris o carte despre Marx.*

Și tot cam din această epocă va începe filosoful nostru să se adâncească în analiza critică a așa-ziselor datorii morale. A predat la universitățile din Melbourne, Oxford, New York, La Trobe, Monash, iar din 1999 e profesor de bioetică la Princeton. Este autorul a peste 40 de cărți, unele publicate în peste 25 de limbi, dintre care *Eliberarea animalelor* (*Animal Liberation*) a fost vândută în peste o jumătate de milion de exemplare, iar *Etica practică* (*Practical Ethics*) a devenit cel mai profitabil text de filosofie publicat de Cambridge University Press.

Peter Singer a devenit cunoscut dincolo de hotarele inevitabil restrânse ale lumii academice imediat după apariția, în 1975, a *Eliberării animalelor*. Dar Singer nu este doar un gânditor sensibil la ceea ce apărea atunci ca reprezentând noile orientări etice din a doua jumătate a secolului XX, care promovau vegetarianismul justificat filosofic sau angajarea în favoarea protejării animalelor, ci și un teoretician care continuă, într-un alt context societal, tradiția utilitarismului anglo-american. Însă utilitarismul lui Singer nu este doar o simplă continuare a viziunii clasice a unui Mill sau Bentham. Sigur, Singer ia în considerare sensibilitatea noastră la plăcere ori suferință, dar pentru a depăși blocajele utilitarismului clasic merge mai departe și se situează pe pozițiile „utilitarismului preferințelor“, ceea ce presupune că, dincolo de maximizarea plăcerii și minimizarea suferinței (axioma utilitarismului clasic), se raportează la capacitatea oamenilor de a-și promova interesele, preferințele sau dorințele nerealizate.

Tocmai de aceea unele din pozițiile sale privind etica medicală în favoarea avortului și a eutanasierii nou-născuților cu maladii

* *Marx: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford, 1980, p. 198. Referirea la celebra formulă din Teze despre Feuerbach se regăsește la p. 43.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

incurabile au stârnit puternice controverse. Dar de ce ar fi nu doar etic acceptabil, ci și dezirabil să ucizi un inamic sau să elimini un dușman al neamului, deși ar putea fi o ființă a cărei rațiune este strălucitoare, însă ar fi o crimă să pui problema de a nu acorda îngrijire nou-născuților fără nici o șansă de a fi recuperați, ceea ce ar duce la moartea lor? Și, oare, dincolo de ideologia etică dominantă, sau mai degrabă contra acesteia, nu așa reacționau membrii societăților tradiționale?

Concepția etică a lui Peter Singer s-a forjat în timp, dar elementele esențiale ale viziunii sale erau prezente încă de la început. „Ne-am obișnuit să auzim despre eliberarea negrilor, eliberarea homosexualilor și despre o multitudine de alte mișcări. După unii, odată cu eliberarea femeilor am ajuns la capătul drumului. S-a spus că discriminarea bazată pe sex este ultima formă de discriminare universal acceptată și practicată pe față, chiar și în acele cercuri liberale care se mândresc de mult cu faptul că nu au admis discriminarea rasială. Dar să nu ne grăbim niciodată să vorbim despre «ultima formă de discriminare existentă». Dacă mișcările de eliberare ne-au învățat realmente ceva, ar fi trebuit să înțelegem cât a fost de dificil să identificăm în mod conștient modurile în care facem discriminări, înainte ca ele să ni se impună cu forța. O mișcare de eliberare solicită o extindere a orizonturilor noastre, iar rezultatul e acela că practici care înainte erau considerate naturale și inevitabile ajung să fie privite ca intolerabile."*

Însă, încă înainte de a atinge celebritatea prin *Eliberarea animalelor* sau *De ce trebuie să trăiască copilul?***, Singer se manifesta academic într-un domeniu corelativ temei acestei cărți: articolul

* Peter Singer, „Eliberarea animalelor", în Adrian Miroiu (ed.), *Etica aplicată*, *ed. cit.*, p. 144

** *Should the Baby Live? The Problem of Handicapped Infants* (împreună cu Helga Kuhse), Oxford University Press, Oxford, 1985

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

„Famine, Affluence and Morality" (Foamete, bogăție și moralitate), publicat în *Philosophy and Public Affairs* în 1972, punea în mod tranșant problema sărăciei structurale și a responsabilităților morale: „Voi începe cu ipoteza că suferința și moartea cauzate de lipsa de hrană, adăpost și îngrijire medicală sunt rele". În această formulă regăsim o preocupare ce se va concretiza în dezvoltarea deductivă a câtorva axiome etice care îi vor influența opțiunile etico-filosofice de-a lungul întregii sale opere. Mai întâi, ceea ce apare mai degrabă ca o intuiție, și nu ca o axiomă, ideea-cadru conform căreia *suferința este un rău*, continuând apoi cu afirmarea *obligativității aplicării practice a principiului imparțialității*, în cazuri similare fiind obligatoriu să se acționeze în același fel, pentru a pune accentul pe o *formă extinsă a responsabilității* care privește nu doar acțiunile întreprinse, ci și omisiunile. Și, nu în ultimul rând, în susținerile sale apare și premisa de natură empirică conform căreia ființele umane nu sunt singurele ființe ce simt și suferă, deci în sens benthamian *morala trebuie să fie aplicată dincolo de granițele speciei*.

Unii văd în orientarea lui Singer în funcție de astfel de repere axiomatice o aplecare spre un fel de fundamentalism moral*. Dar, dacă este vorba de un „fundamentalism", atunci acesta este o consecință a recursului la rațiune ca *fundament* al acțiunii morale. În același timp putem constata, în linia utilitarismului de la care Singer se revendică, o puternică tentă consecinționistă, câtă vreme valoarea morală a unei acțiuni se traduce prin consecințele pe care aceasta le produce. Iar un exemplu al acestui consecinționism al lui Peter Singer este și ideea că avem datoria morală de a susține financiar asociațiile umanitare. Pentru Peter Singer a dona bani

* Sébastien Réhault, „La raison à l'épreuve de la souffrance: l'éthique rationnelle de Peter Singer", în *La philosophie* de Peter Singer, Klesis nr. 32, 2016, p. 6

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

nu este doar o simplă atitudine altruistă, ci o obligație morală absolută în cel mai kantian sens al termenului.

Și, tot pe linia filosofului de la Königsberg, consecinționismul singerian se prezintă ca o filosofie morală fondată pe bazele rațiunii practice. Or, filosofia rațiunii practice la Kant este indisolubil legată de teoria cunoașterii așa cum a expus-o în *Critica rațiunii pure*, dar și de tensiunea existentă între cele două întrebări care devin la fel de importante și pentru Singer, „Ce ar trebui să fac?" și „La ce mă pot aștepta?". Ideea că rațiunea facilitează interiorizarea obligației morale de a sprijini material acțiunile umanitare este o bună exemplificare a acestei viziuni. La Peter Singer intuițiile morale nu sunt suficiente pentru a asigura caracterul moral al unei acțiuni umane, așadar faptul că cineva simte că suferința este un rău nu e destul pentru a face din acțiunea sa un autentic demers moral. Nu întâmplător, de multe ori judecățile morale emise de Singer intră în conflict cu gândirea comună de tip intuitiv, așa cum se întâmplă cu afirmația că este o crimă ignorarea unei persoane lipsite de hrană care ar putea muri de inaniție și din cauza problemelor asociate acesteia. De aceea, pentru Singer acțiunile umane trebuie să fie coerente din punct de vedere rațional pentru a putea avea un autentic caracter moral.

Însă chiar ar putea avea cineva o autentică atitudine morală atunci când intervine pentru a salva un animal în suferință, dar este indiferent în raport cu vicisitudinile celor mai dezavantajați dintre membrii societății? În acest punct Peter Singer se dezvăluie ca un continuator al tradiției utilitarismului, considerând că un comportament moral presupune a face cât mai puțin rău cu putință și cât mai mult bine, dar că, pentru a avea într-adevăr valoare etică, un act trebuie evaluat în funcție de consecințele sale.

Acest consecinționism etic presupune că o acțiune autentic etică nu poate eluda consecințele alegerilor și efectele acestora

din punct de vedere social. Consecinționismul vizează nu atât consecințele imediate ale acțiunilor morale, ci efectele acestora în timp. De aceea, semnificația morală a unei acțiuni implică analiza rațională a diferitelor consecințe ale acesteia și selectarea celei care produce cele mai multe efecte pozitive pe termen lung.

Însă nu doar faptele, ci și refuzul de a făptui, inacțiunea sau omisiunea, au consecințe morale. A nu interveni atunci când cineva se află inconștient pe trotuar, iar asta ar putea duce la decesul său este o crimă. A lăsa pe cineva să moară sau a ucide sunt fapte echivalente moral. După Singer, „dacă acestea sunt faptele [legate de starea de „sărăcie absolută“ descrisă de analizele Băncii Mondiale – n.n.], nu putem evita concluzia că noi, oamenii țărilor bogate, nu doar că nu facem mai mult, dar prin acțiunile noastre producem consecințe ce duc țările sărace spre sărăcia absolută, cu malnutriția, bolile și moartea pe care aceasta le aduce. Această concluzie nu se aplică doar guvernelor. Ea se aplică fiecărui individ categoric înstărit (*affluent individual*), pentru că fiecare dintre noi are posibilitatea reală de a face ceva pentru a remedia situația; de exemplu, putem oferi o parte din timpul nostru sau din banii noștri organizațiilor de voluntariat, cum ar fi Oxfam, Care, War on Want, Freedom from Hunger, Community Aid Abroad și așa mai departe. Nu există nici o diferență intrinsecă între a accepta să lași pe cineva să moară și actul efectiv de a ucide, așa că toți putem deveni criminali“.*

În egală măsură, acțiunile noastre au valoare morală atât atunci când au consecințe asupra altor oameni, cât și atunci când influențează viața animalelor sau starea mediului înconjurător. În acest sens, ceea ce determină valoarea morală a acțiunii este criteriul avut în vedere pentru evaluarea consecințelor etice ale faptelor

* Peter Singer, *Practical Ethics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1993, p. 222

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

noastre. În măsura în care se pleacă de la criteriul utilitarist că reducerea suferinței este o datorie morală, atunci criteriul poate fi foarte bine extins dincolo de limitele umanului. Pornind de la această constatare, Singer consideră că din datoria morală de a produce cât mai puțină suferință animalelor rezultă consecința asumării unei morale și practici vegetariene.

În cartea de față, Singer devine promotorul unui comportament etic consecinționist, *altruismul eficient*. Altruismul eficient, deosebit de altruismul tradițional, care se complace să rămână doar caritabil, presupune că o persoană își alege cariera pentru a putea face cât mai mult bine cu putință. După Singer, cei ce sunt altruiștii eficienți se remarcă prin faptul că trăiesc modest și donează o mare parte din venitul lor în beneficiul celor mai eficiente organizații caritabile; se interesează și discută cu alții despre organizațiile caritabile cele mai eficiente sau se bazează pe cercetări independente; își aleg o carieră în care pot câștiga cât se poate de mult, dar asta nu pentru a trăi în bogăție, ci pentru a face cât mai mult bine; discută cu alți oameni, direct sau prin internet, despre donații, astfel încât să răspândească ideea de altruism eficient; își dăruiesc o parte din trupul lor – sânge, măduva spinării sau chiar un rinichi – unui necunoscut.*

Deși a ajuns la concepția altruismului eficient târziu, în anii 2000, rădăcinile acestuia se găsesc deja în opera sa timpurie. Încă de la primele rânduri din „Famine, Affluence and Morality“, atunci când se referă la criza din Bengal din 1971, Singer observă că în timp ce „sărăcia e constantă, un ciclon sau un război civil condamnă nouă milioane de oameni să ajungă refugiați fără resurse“.** Să se fi schimbat ceva de la criza din Bengal la criza

---

* Vezi p. 6

** Peter Singer, „Famine, Affluence and Morality“, în *Philosophy and Public Affair*, vol. I, nr. 3, p. 229

umanitară provocată de revoluția siriană din 2011 și consecințele sale? Tocmai pentru că acțiunile caritabile nu au avut consecințe importante, Singer propune o filosofie practică care să asigure condițiile progresului general al umanității și să ofere fiecărui individ șansa „salvării“ sale morale.

În acest sens, altruismul eficient nu este doar o filosofie morală, ci și o mișcare etică ce urmărește să detecteze moduri eficiente de a face lumea mai bună. Altruismul eficient nu este însă o simplă perspectivă filantropică în plus, ci o metodă bazată pe mai multe presupoziții filosofice care urmăresc transformarea relațiilor sociale prin intermediul asumării obligației morale de către indivizi.

Dar această perspectivă nu apare multora ca fiind politic dezirabilă. În 2015, în dezbaterea organizată de *Boston Review* și publicată pe 6 iulie la care Peter Singer s-a confruntat cu unsprezece intervenienți (Daron Acemoglu, Rob Reich, Emma Saunders-Hastings, Angus Deaton, Paul Brest, Jennifer Rubenstein, Iason Gabriel, Larissa MacFarquhar, Andras Miklós, Leila Janah, Catherine Tumber) pe tema altruismului eficient, celebrul comparativist Daron Acemoglu – tradus recent cu *De ce eșuează națiunile?* de Editura Litera – afirmă: „În cazul filantropiei, problema nu este dacă obiectivele justiției din stradă înlocuiesc rolul guvernului în, să zicem, furnizarea de asistență medicală. «Și ce dacă?» s-ar putea întreba unii, având în vedere evoluția unor state. Dar să luăm în considerare consecințele pe termen lung! Atunci când servicii-cheie pe care le așteptăm de la stat sunt preluate de către alte entități, construirea încrederii în stat a cetățenilor, în alte domenii cruciale, devine anevoioasă. În consecință, a convinge oamenii să se implice în politică și în supravegherea statului devine, de asemenea, mult mai dificil. În majoritatea statelor în curs de dezvoltare, din Pakistan în Nigeria sau Haiti, unde relațiile dintre societate și stat sunt deja afectate, acestea ar putea fi mai

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

greu de reparat". Însă niciodată Singer nu a urmărit o dezangajare a statului, ci a considerat mult mai important rolul cetățenilor.

În *Democrație și nesupunere civică,* teza sa de doctorat prezentată la Oxford în 1971, Singer deja constata: „Conceptual, democrația directă este forma de bază a democrației. Ideea democrației reprezentative implică reprezentanți care «iau locul» sau «sunt prezenți în locul» altora. Democrația reprezentativă este prin urmare, chiar în virtutea sensului termenului, un substitut pentru altceva, iar acest altceva nu poate fi decât democrația directă. Problema care se pune în legătură cu acest substitut este dacă rațiunile care își au originea în democrația directă sunt prezente de asemenea și într-o democrație reprezentativă. Înainte de a lua în considerare în mod direct această întrebare, ar trebui să ne punem o întrebare mai generală: de ce am accepta un astfel de substitut?" Pentru ca apoi să continue: „Una dintre cele mai comune platitudini din teoria politică, repetată în toate manualele elementare, este că, în timp ce democrația directă ar putea funcționa foarte bine într-un mic oraș-stat, este, evident, destul de nerealist să funcționeze într-un stat-națiune de mai multe milioane de oameni. De fapt, această platitudine este cu siguranță falsă. Cu tehnologia comunicării disponibilă astăzi [Singer punea deja problema participării democratice facilitate de noile mijloace de comunicare în 1973, când internetul încă nu exista! – n.n.], o extensie a stilului atenian de democrație într-un stat modern ar fi perfect fezabilă".*

În fața unor dispute etice aparent de neconciliat, cum mai poate participa în lume și întru ameliorarea ei un simplu filosof? Deși în Postfața sa la *Tratatul de etică***, pe care l-a coeditat, Singer

* Peter Singer, *Democracy and Disobedience*, ed. cit., p. 105

** Peter Singer, „Postfață", în Peter Singer (editor), *Tratat de etică*, traducere coordonată de Vasile Boari și Raluca Mărincean, Editura Polirom, Iași, 2006, p. 573

CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

spunea că „Ar fi ușor să considerăm etica o disciplină în care, din timpuri străvechi, susținătorii unor viziuni opuse s-au angajat în dispute interminabile fără vreo perspectivă de soluționare“*, etica practică a altruismului eficient pare să inducă o perspectivă mult mai optimistă. Chiar dacă „Până la urmă, nu are fiecare cultură propria ei tradiție etică, aflată fără speranță în dezacord cu toate celelalte?“, etica poate rămâne totuși un instrument eficace în asigurarea progresului societății, în măsura în care se revendică de la o viziune deschisă. La întrebarea „Ce părere aveți despre valori precum dreptatea, libertatea, egalitatea și cunoașterea?“ pusă în numărul din 6 iulie din *Boston Review*, Singer răspundea: „Cei mai eficienți altruiști cred că aceste alte valori sunt bune deoarece sunt esențiale pentru construirea unor comunități în care oamenii pot trăi o viață mai bună, fără opresiune și având un cât mai mare respect de sine, precum și libertatea de a face ceea ce doresc, cu mai puțină suferință și moarte prematură. Fără îndoială că unii altruiști eficienți susțin că aceste valori sunt, de asemenea, bune pentru propriul lor bine, independent de consecințele lor, pe câtă vreme alții nu sunt de aceeași opinie“.

Cristian PÎRVULESCU

---

* *Ibidem*

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PREFAȚĂ

Asistăm la apariția unei noi mișcări: altruismul eficient. Apar organizații studențești axate pe acest subiect, iar paginile web și rețelele sociale, dar și paginile unor publicații precum *New York Times* și *Washington Post* sunt pline de dezbateri aprinse.

Altruismul eficient are la bază o idee foarte simplă: trebuie să facem cât de mult bine putem. Nu este suficient să respectăm regulile obișnuite, conform cărora nu trebuie să furi, să înșeli, să rănești și să ucizi, sau, cel puțin, nu este suficient pentru aceia dintre noi care trăiesc confortabil, care au hrană, un adăpost și haine pentru ei și familiile lor și cărora tot le mai rămân destui bani de cheltuială. O viață etică la nivel minimum acceptabil implică folosirea unei părți substanțiale din resursele care ne prisosesc pentru a face lumea mai bună. O viață pe deplin etică înseamnă să facem cât mai mult bine.

Deși oamenii cei mai activi în cadrul mișcării altruismului eficient sunt de regulă mileniali – adică aparțin primei generații care a ajuns la maturitate în noul mileniu –, filosofii mai vârstnici, între care mă număr și eu, au tot discutat despre altruismul eficient încă înainte ca acesta să capete un nume sau să devină mișcare

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

socială. Ramura filosofiei cunoscută drept etică practică a jucat un rol important în evoluția altruismului eficient, care, la rândul lui, justifică importanța filosofiei, arătând că aceasta poate determina o schimbare, uneori majoră, a vieții celor care o studiază.

Majoritatea altruiștilor eficienți nu sunt niște sfinți, ci oameni obișnuiți, ca mine și ca voi, așa că puțini sunt altruiștii eficienți care pretind că duc o viață pe deplin etică. Cei mai mulți dintre ei se situează undeva pe continuumul dintre o viață etică la nivel minimum acceptabil și o viață pe deplin etică. Asta nu înseamnă că se simt tot timpul vinovați din cauză că nu sunt perfecți din punct de vedere moral. Altruiștii eficienți nu consideră că sentimentul de vinovăție ar avea prea mult rost. Ei preferă să se concentreze asupra binelui pe care îl fac. Unii dintre ei sunt mulțumiți să știe că fac ceva semnificativ pentru ca lumea să devină mai bună. Multora dintre ei le place provocarea de a face în acest an ceva mai mult bine decât în anul care a trecut.

Altruismul eficient e important din mai multe puncte de vedere, pe care le voi prezenta, rând pe rând, în paginile ce urmează. Primul – și cel mai important – este reprezentat de faptul că el produce o schimbare în lume. Filantropia este o industrie de mare amploare. Doar în Statele Unite există aproape un milion de organizații caritabile, care strâng aproximativ 200 de miliarde de dolari anual, plus încă 100 de miliarde de dolari din donații către comunitățile religioase. Câteva dintre organizații sunt frauduloase, dar o problemă mult mai gravă o constituie faptul că foarte puține dintre ele sunt suficient de transparente pentru a permite donatorilor să decidă dacă fac, cu adevărat, un bine. Cea mai mare parte a acelor 300 de miliarde de dolari e oferită ca urmare a unei reacții emoționale la imagini care înfățișează oamenii, animalele sau pădurile pe care le susține organizația respectivă. Altruismul eficient încearcă să schimbe această situație, oferind organizațiilor

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

caritabile stimulente pentru a-și demonstra eficiența. Mișcarea direcționează deja milioane de dolari către organizațiile caritabile ce reduc efectiv suferința și moartea cauzate de sărăcia extremă.

În al doilea rând, altruismul eficient este un mod de a da sens propriilor noastre vieți și de a găsi împlinire în ceea ce facem. Mulți altruiști eficienți afirmă, că făcând un bine, se simt bine. Altruiștii eficienți aduc beneficii directe celorlalți, dar, indirect, își aduc adesea beneficii și lor înșiși.

În al treilea rând, altruismul eficient pune într-o lumină nouă vechea întrebare filosofică și psihologică: suntem, oare, mânați instinctiv de nevoile înnăscute și de modul în care reacționăm emoțional, în timp ce rațiunea nu face decât să ofere o poleială de justificare pentru acțiunile deja decise înainte chiar să începem să chibzuim cu privire la ce avem de făcut? Sau poate rațiunea să joace un rol crucial în stabilirea modului în care trăim? Ce anume ne determină, pe unii dintre noi, să privim dincolo de propriile interese și de interesele celor apropiați, către interesul unor necunoscuți, al viitoarelor generații și al animalelor?

În cele din urmă, apariția altruismului eficient și entuziasmul și inteligența cu care îl îmbrățișează mulți dintre milenialii aflați la începuturile carierei lor ne fac să privim cu optimism spre viitor. Există de multă vreme un scepticism cu privire la măsura în care oamenii ar putea fi, cu adevărat, motivați de grija altruistă față de ceilalți. Unii consideră că facultățile noastre morale sunt limitate la a-i ajuta pe cei apropiați nouă, pe cei cu care suntem (sau am putea fi) într-o relație reciproc benefică și pe membrii ai aceluiași trib sau grup social la scară redusă. Altruismul eficient aduce dovezi care arată că lucrurile nu stau așa. Ne arată că ne putem extinde orizontul moral, că putem lua decizii pe baza unei forme cuprinzătoare de altruism și, totodată, că ne putem folosi rațiunea pentru a evalua dovezile privitoare la consecințele

probabile ale acțiunilor noastre. În acest mod, ne permite să sperăm că generația următoare și celelalte care vor veni după ea vor putea să-și asume responsabilitățile etice ale unei ere noi, în care problemele noastre vor fi atât locale, cât și globale.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

MULȚUMIRI

Inspirația pentru această carte mi-a venit de la toți cei care practică altruismul eficient – voi întruchipați respingerea acelor cinici care consideră că ființele umane nu sunt, pur și simplu, capabile să trăiască ținând cont de bunăstarea necunoscuților. Grija voastră pentru ceilalți îmbinată cu asumarea deciziei de a acționa pe baza rațiunii și a dovezilor existente au dus la construirea mișcării ce constituie nucleul acestei cărți. Le mulțumesc celor menționați în această carte, pentru că mi-au permis să transmit poveștile lor mai departe, către un public mai larg. Prin acest gest vă bazați, din nou, pe dovezile evidente – în cazul de față, pe cercetările care arată că probabilitatea de a ajuta persoane necunoscute este mai mare la cei care știu că și alți oameni fac același lucru.

Imboldul imediat de a scrie o carte pe această temă l-a constituit o invitație de a susține câteva conferințe sub auspiciile programului Castle, la Universitatea Yale. Le sunt recunoscător Comitetului programului Castle, condus de Nicholas Sambanis, și lui John Castle, cel care a făcut posibilă organizarea acestor conferințe. Există, așa cum a subliniat domnul Castle la dineul ce a urmat unei conferințe, o oarecare tensiune între viziunea mea

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

cu privire la donațiile către universitățile foarte bogate și faptul că sprijinul său mi-a permis să îmi prezint argumentele în fața câtorva sute de studenți de la Yale (iar acum, ar putea adăuga tot el, unei audiențe cu mult mai largi) și, drept urmare, să le influențez viitoarele acțiuni. Sper din toată inima că acest dar al său va face un bine mai mare decât oricare altul pe care l-ar fi putut face cu aceeași sumă de bani, deși eu cred în continuare că la vremea respectivă nu ar fi putut prevedea un rezultat atât de favorabil.

Sunt mulți cei care au citit manuscrisul cărții sau părți din el și care mi-au oferit comentarii utile ori au răspuns la întrebările mele. Doresc să le mulțumesc, în special, lui Anthony Appiah, Paul Bloom, Jon Bockman și Allison Smith de la organizația Animal Charity Evaluators, lui Paul van den Bosch de la Give A Kidney, lui Nick Bostrom, Richard Butler-Bowdon, Di Franks de la Living Kidney Donation, lui Holden Karnofsky de la GiveWell, Katarzynei de Lazari-Radek, lui Peter Hurford, Michael Liffman, Will MacAskill, Yaw Nyarko, Caleb Ontiveros, Toby Ord, Theron Pummer, Rob Reich, Susanne Roff, Agatei Sagan și Aleksandra Taranow. Îi adresez mulțumiri speciale Monei Fixdal, al cărei ajutor extraordinar pentru pregătirea cursului online de Etică practică mi-a permis să dedic mai mult timp scrierii acestei cărți. Figurile 1 și 2 sunt retipărite cu permisiunea Juliei Wise; aceste ilustrații au fost realizate de Bill Nelson. În sfârșit, mulțumesc echipei de la editura Universității Yale: lui Bill Frucht, redactorul cărții mele, pentru criticile constructive oferite de-a lungul perioadei în care am scris această carte; lui Lawrence Kenney, pentru sugestiile sale în faza de editare; lui Jaya Chatterjee, asistent de redacție, și lui Margaret Otzel, redactor coordonator, pentru supervizarea întregului proces de producție.

Unele părți din această carte se bazează pe lucrări publicate anterior. Am scris pentru prima dată despre „Batkid“ într-un

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

articol din *Washington Post*, ediția din 20 decembrie 2013, intitulat „Heartwarming causes are nice, but let's give to charity with our heads" [Cauzele sentimentale sunt bune, dar hai să luăm decizii cu mintea atunci când facem acte de caritate]. O parte din argumentația mea din Capitolul 11 a apărut în articolul „Good Charity, Bad Charity" [Acte de caritate bune, acte de caritate rele] din *New York Times*, ediția din 11 august 2013. Capitolul 15 include informații publicate anterior în „Preventing Human Extinction" [Să prevenim dispariția ființei umane], postare de blog scrisă în colaborare cu Nick Beckstead și Matt Wage, care poate fi accesată la adresa: www.effective-altruism.com/preventing-human-extinction. O prezentare mai completă a argumentației mele privind rolul rațiunii și al emoției în stimularea altruismului se găsește în Capitolul 2 din lucrarea *The Point of View of the Universe* de Katarzyna de Lazari-Radek și Peter Singer (Oxford: Oxford University Press, 2014).

Peter Singer
Centrul Universitar pentru Valori Umane,
Universitatea Princeton
&
Școala de Studii Istorice și Filosofice,
Universitatea din Melbourne

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA I
ALTRUISMUL EFICIENT

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

1. CE ESTE ALTRUISMUL EFICIENT?

L-am cunoscut pe Matt Wage în 2009, când s-a înscris la cursul meu de Etică practică de la Universitatea Princeton. Pe parcursul prezentărilor legate de sărăcia globală și de ceea ce ar trebui făcut în legătură cu ea, a realizat o estimare a costurilor necesare pentru salvarea unui milion de copii care mor, în fiecare an, din cauza bolilor pe care le putem preveni sau vindeca. Asta l-a făcut pe Matt să calculeze câte vieți ar putea salva, în timpul vieții sale, presupunând că ar obține un venit mediu și că ar dona 10% din acesta unei organizații foarte eficiente, de exemplu uneia care oferă familiilor plase anti-țânțari pentru a preveni malaria, unul dintre cei mai teribili ucigași de copii. El a descoperit că, donând acea sumă, ar putea salva cam o sută de vieți. Și-a spus: „Să presupunem că vezi o casă arzând și treci prin flăcări și dai un brânci ușii, ca să o deschizi, și scoți afară o sută de oameni. Ar fi cel mai frumos moment din viața ta. Iar eu aș putea face la fel de mult bine!"[1]

Doi ani mai târziu, Matt și-a luat licența. Teza sa a obținut premiul pentru cea mai bună lucrare din acel an, din partea Departamentului de Filosofie. A fost acceptat de Universitatea

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Oxford la studii postuniversitare. Mulți dintre studenții care își iau licența în filosofie visează să aibă o astfel de șansă – cel puțin așa s-a întâmplat în cazul meu –, dar până la momentul respectiv, Matt se gândise deja serios și discutase cu alții despre cariera care l-ar fi putut ajuta să facă mai mult bine. Astfel a ajuns să ia o decizie foarte diferită: s-a angajat pe Wall Street, într-o firmă de arbitraj comercial. La un salariu mai mare putea oferi mai mult, atât ca procent, cât și în dolari, decât cei 10% din salariul de profesor. La un an de la terminarea studiilor, Matt dona o sumă din șase cifre – cam jumătate din venitul său anual – unor organizații de caritate foarte eficiente. Pornise pe drumul pe care avea să salveze o sută de vieți, nu în întreaga sa carieră, ci în primul an sau primii doi ani din viața sa de angajat și în fiecare an de atunci înainte.

Matt este un altruist eficient. Modul în care și-a ales cariera constituie una dintre soluțiile pentru a deveni un altruist eficient. Altruiștii eficienți fac lucruri de felul următor:

- Trăiesc modest și donează o mare parte din venitul lor – adesea mult peste obișnuitul 10%, sau zecimea – în beneficiul celor mai eficiente organizații caritabile.
- Se interesează și discută cu alții despre organizațiile caritabile cele mai eficiente sau se bazează pe cercetări efectuate de alți evaluatori independenți.
- Își aleg o carieră în care pot câștiga cât se poate de mult, dar nu pentru a trăi în bogăție, ci pentru a face mai mult bine.
- Discută cu alți oameni, direct sau prin intermediul internetului, despre donații, astfel încât să răspândească ideea de altruism eficient.
- Își dăruiesc o parte din trupul lor – sânge, măduva spinării sau chiar un rinichi – unui necunoscut.

În capitolele următoare vom întâlni oameni care au făcut aceste lucruri.

Ce anume unește aceste acțiuni sub stindardul altruismului eficient? Definiția ce pare să se impună acum este aceea a unei „filosofii și mișcări sociale care se folosește de dovezi și de rațiune ca să găsească cele mai bune soluții pentru a face lumea mai bună“[2]. Această definiție nu spune nimic despre motive sau despre sacrificii ori costuri implicate de încercarea de a deveni un altruist eficient. Dat fiind că mișcarea include cuvântul „altruism“ în denumirea sa, această omisiune poate părea ciudată. Altruismul este opusul egoismului, adică al preocupării exclusive față de sine, dar nu ar trebui să credem că altruismul eficient pretinde sacrificiul de sine, în sensul că ar pretinde ceva ce e neapărat contrar propriilor interese. Dacă a face tot ce poți pentru ceilalți înseamnă în același timp a duce o viață prosperă, atunci aceasta este cea mai bună soluție pentru toată lumea. Așa cum vom vedea în Capitolul 9, mulți dintre altruiștii eficienți nu consideră că fac un sacrificiu. Cu toate acestea, ei sunt altruiști, deoarece principala lor grijă este să facă un bine celorlalți, în cât mai mare măsură. Faptul că își găsesc în asta împlinirea și fericirea personală nu îi face mai puțin altruiști.

Psihologii care studiază comportamentul generos au constatat că unii oameni donează sume importante către una sau două organizații caritabile, în vreme ce alții donează sume mici mai multor organizații. Cei care se îndreaptă către una sau două organizații caritabile caută dovezi despre modul de funcționare al acestora și încearcă să afle dacă gestul lor va avea, cu adevărat, un impact. Dacă dovezile arată că organizația ajută, într-adevăr, alți oameni, atunci ei fac o donație substanțială. Celor care oferă sume mici către mai multe organizații nu le pasă la fel de mult dacă gestul lor

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

este de ajutor pentru alții – psihologii îi numesc donatori emoționali. Faptul că donează îi face să se simtă bine, indiferent de impactul donației lor. În multe cazuri, donația este mică – 10 dolari sau mai puțin –, astfel că, dacă s-ar gândi mai bine, ar înțelege că, de fapt, costurile legate de procesarea donației sunt, cu siguranță, mai mari decât orice beneficiu pentru organizația respectivă.[3]

În 2013, în apropierea Crăciunului, 20 000 de oameni s-au strâns, în San Francisco, pentru a vedea un băiețel de cinci ani, îmbrăcat în Batkid, care se plimba cu Batmobilul, alături de un actor deghizat în Batman. Cei doi au salvat o domnișoară aflată în pericol și l-au capturat pe răufăcătorul Riddler, fapt pentru care au primit de la primar – cel adevărat, al orașului San Francisco, nu vreun actor – cheile „Orașului Gotham", pentru rolul jucat de ei în combaterea criminalității. Copilul, Miles Scott, suferea de leucemie și făcuse chimioterapie timp de trei ani, iar când a fost întrebat care era cea mai mare dorință a lui, răspunsese: „Vreau să fiu Batkid". Fundația Make-a-Wish i-a transformat visul în realitate.

V-a emoționat această poveste? Pe mine, da, chiar dacă știu că există și o altă fațetă a acestei povești emoționante. Reprezentanții Make-a-Wish au refuzat să dezvăluie cât de mult i-a costat să îndeplinească dorința lui Miles, dar au declarat totuși că, în medie, suma necesară pentru îndeplinirea dorinței unui copil se ridică la 7 500 de dolari.[4] Ca oricare alții, altruiștii eficienți se simt atrași emoțional de împlinirea dorințelor copiilor bolnavi, dar sunt, de asemenea, conștienți de faptul că 7 500 de dolari ar putea să salveze viețile a cel puțin trei copii – poate chiar a mult mai multora – prin protejarea de malarie a familiilor acestora. Salvarea vieții unui copil trebuie să însemne mai mult decât împlinirea dorinței unui copil de a fi Batkid. Dacă părinților lui Miles li s-ar fi oferit această șansă – Batkid pentru o zi sau un tratament complet al leucemiei fiului lor –, cu siguranță că ar fi ales tratamentul.

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Atunci când pot fi salvate mai multe vieți de copii, nu doar una, alegerea este chiar mai clară. Și atunci, de ce fac atâția oameni donații către Make-a-Wish, când ar putea face mai mult bine donând fundației care luptă împotriva malariei, cea care, cu eficiență, asigură plase anti-țânțari familiilor din regiunile cu risc de malarie? În parte, răspunsul se găsește în impactul emoțional al faptului că știi că ajuți *un anume* copil, unul a cărui față o poți vedea la televizor, și nu copii care-ți sunt necunoscuți și pe care nici nu-i poți cunoaște, care ar fi murit din cauza malariei dacă donația ta nu ar fi asigurat plasele sub care dorm. Într-o oarecare măsură, mai e vorba și despre faptul că Make-a-Wish face apel la americani, iar Miles este un copil american.

Altruiștii eficienți simt imboldul de a ajuta un copil ce poate fi identificat, din propria lor națiune, regiune sau grupare etnică, dar apoi se vor întreba dacă aceasta este cea mai bună soluție. Ei știu că salvarea unei vieți cântărește mai mult decât îndeplinirea unei dorințe și că salvarea a trei vieți cântărește mai mult decât salvarea uneia singure. Așa că nu donează acelor cauze care fac ca inima lor să vibreze mai tare. Ei donează către cauza care le dă prilejul de a face cât mai mult bine, date fiind capacitatea, timpul și banii de care dispun.

A face cât mai mult bine este o idee vagă, care ridică multe întrebări. Iată unele dintre cele mai evidente, precum și câteva răspunsuri preliminare:

Ce înseamnă „cât mai mult bine"?

Nu toți altruiștii eficienți vor da același răspuns la această întrebare, dar ei împărtășesc unele valori. Astfel, vor fi cu toții de acord că o lume cu mai puțină suferință și mai multă bucurie, presupunând că restul condițiilor sunt aceleași, este mai bună decât

o lume în care există mai multă suferință și mai puțină bucurie. Majoritatea vor spune că o lume în care oamenii trăiesc mai mult este, presupunând că restul condițiilor sunt aceleași, mai bună decât una în care oamenii trăiesc mai puțin. Aceste valori explică motivul pentru care ajutorarea celor care trăiesc în sărăcie extremă este o cauză de mare interes pentru altruiștii eficienți. Așa cum vom vedea mai detaliat în Capitolul 10, o sumă de bani dată face mult mai mult pentru reducerea suferinței și salvarea de vieți dacă este folosită pentru susținerea celor care trăiesc în sărăcie extremă, în țările în curs de dezvoltare, decât dacă am dona acei bani către majoritatea cauzelor caritabile.

Oare toți cei care suferă contează în mod egal?

Altruiștii eficienți nu ignoră suferința pentru că ea se manifestă departe, sau într-o altă țară, sau pentru că afectează oameni de o altă rasă ori religie. Ei înțeleg că și suferința animalelor contează și, în general, sunt de acord că nu ar trebui să dăm mai puțină atenție suferinței doar pentru că victima nu face parte din specia noastră. Diferențele lor de opinie privesc, eventual, modul în care trebuie cântărit tipul de suferință prin care trec animalele și tipul de suferință prin care trec oamenii.[5]

Oare „cât mai mult bine" înseamnă că e greșit să acorzi prioritate propriilor copii? Sigur nu e greșit să pui interesele propriei familii și ale prietenilor apropiați înaintea intereselor unor necunoscuți?

Altruiștii eficienți pot accepta că proprii copii reprezintă o responsabilitate specială și că pot fi puși înaintea copiilor unor necunoscuți. Există destule explicații posibile pentru asta. Majoritatea părinților își iubesc copiii și ar fi nerealist să le cerem părinților să fie imparțiali atunci când e vorba de proprii copii, pe de o parte,

și de alți copii, pe de altă parte. Nici nu dorim să descurajăm o astfel de preferință, deoarece copiii se dezvoltă frumos în familii iubitoare, în care membrii acestora sunt foarte apropiați unii de alții, și nu e posibil să iubești oamenii fără să te preocupe mai mult bunăstarea celor apropiați decât a altora. În orice caz, cu toate că a face cât mai mult bine este o parte importantă din viața oricărui altruist eficient, altruiștii eficienți sunt oameni în carne și oase, nu sfinți, și ei nu încearcă să maximizeze binele în tot ceea ce fac, 24 de ore din 24. Așa cum vom vedea, altruiștii eficienți tipici găsesc timpul și resursele necesare pentru a se relaxa și pentru a face tot ceea ce doresc. Pentru majoritatea dintre noi, apropierea de copii și de alți membri ai familiei sau de prieteni este esențială în ceea ce privește modul în care dorim să ne petrecem timpul. Cu toate acestea, altruiștii eficienți sunt conștienți de faptul că lucrurile pe care ar trebui să le facă pentru propriii copii au și ele o limită, date fiind nevoile mai mari ale celorlalți. Altruiștii eficienți nu consideră că trebuie să le cumpere copiilor lor cele mai noi jucării sau să le organizeze petreceri somptuoase de ziua lor și resping opinia, atât de răspândită, conform căreia părinții, la moartea lor, ar trebui să le lase, practic, totul copiilor lor, în loc să doneze o parte substanțială din bogăție celor care ar putea beneficia mult mai mult de pe urma acesteia.

Ce se poate spune despre alte valori, precum dreptatea, libertatea, egalitatea și cunoașterea?

Majoritatea altruiștilor eficienți consideră că și alte valori sunt bune, deoarece ele sunt esențiale în vederea creării unor comunități în care oamenii pot trăi mai bine, fără oprimare, cu mai mult respect de sine și cu libertatea de a face ceea ce doresc, totodată cunoscând mai puțin suferința și moartea prematură.[6] Fără îndoială, unii altruiști eficienți susțin că aceste valori sunt bune în

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

sine, independent de consecințele menționate mai sus, dar alții nu împărtășesc aceeași părere.

Promovarea artelor poate fi inclusă în acel „cât mai mult bine" pe care îl poți face?

Într-o lume în care sărăcia extremă și alte probleme majore ar fi depășite, promovarea artelor ar fi un scop meritoriu. Totuși, în lumea în care trăim, din motive ce vor fi dezbătute în Capitolul 11, donațiile către operă și muzee nu prea pot fi incluse în rândul actelor care fac cel mai mult bine cu putință.

Câți altruiști eficienți pot exista? Altruismul eficient este la îndemâna oricui?

Orice om care are puțin timp liber sau ceva bani în plus poate aplica altruismul eficient. Din păcate, mulți oameni – între care se numără chiar și consultanții profesioniști în materie de acțiuni filantropice, așa cum vom vedea în Capitolul 11 – nu cred că e important să reflectăm mult asupra alegerii cauzelor ce urmează să fie susținute. Așadar, nu prea sunt șanse ca, în viitorul apropiat, fiecare om să devină un altruist eficient. Mai interesant ar fi să ne întrebăm dacă altruiștii eficienți ar putea deveni suficient de numeroși încât să influențeze cultura generozității în cadrul națiunilor bogate. Există semne promițătoare că lucrul acesta începe să se întâmple.

Ce se întâmplă atunci când acțiunile cuiva reduc suferința, dar, pentru asta, persoana respectivă trebuie să mintă sau să facă rău unei persoane nevinovate?

În general, altruiștii eficienți sunt de acord că încălcarea regulilor morale privitoare la ucidere sau la vătămarea serioasă a unei

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

persoane nevinovate are, aproape întotdeauna, consecințe mai grave decât respectarea acestor reguli. Chiar și utilitariștii desăvârșiți, care stabilesc dacă acțiunile sunt bune sau rele numai și numai în funcție de consecințele acestora, sunt prudenți cu raționamentul speculativ conform căruia ar trebui să încălcăm astăzi anumite drepturi ale omului de dragul unui bine din viitorul îndepărtat. Ei știu că în timpul lui Lenin, Stalin, Mao și Pol Pot, viziunea unei societăți utopice a viitorului a fost folosită pentru a justifica atrocități de nedescris și, chiar și astăzi, unii teroriști își justifică crimele imaginându-și că în felul acesta ajută la realizarea unui viitor mai bun. Nici un altruist eficient nu vrea să repete acele tragedii.

Să presupunem că deschid o fabrică într-o țară în curs de dezvoltare, plătind salarii mai bune decât cele pe care le-ar câștiga muncitorii în plan local și suficient de mari pentru a-i scoate din sărăcia extremă. Devin astfel un altruist eficient, chiar dacă obțin un profit de pe urma fabricii?

Ce vei face cu profitul obținut? Dacă ai hotărât să produci într-o țară în curs de dezvoltare pentru a-i ajuta pe oameni să scape de sărăcia extremă, vei reinvesti o parte importantă din profit, astfel încât să ajuți mai mulți oameni să scape de sărăcia extremă. În acest caz, ești un altruist eficient. Dacă, pe de altă parte, folosești profitul pentru a trăi cât mai luxos, faptul că ai adus beneficii unora dintre cei săraci nu e suficient pentru a te transforma într-un altruist eficient. Între aceste două extreme există nenumărate posibilități. Reinvestirea unei părți din profit, pentru a ajuta mai mulți oameni să câștige un venit decent, păstrând, totodată, suficienți bani pentru tine încât să trăiești mult mai bine decât angajații tăi, te plasează undeva în spectrul altruismului eficient – cel puțin

duci o viață pe principiul minimei etici, chiar dacă nu este una perfect etică.

Ce părere aveți despre donațiile făcute unui colegiu sau unei universități? Sunteți profesor la Princeton, iar această carte are la bază conferințele pe care le-ați susținut la Universitatea Yale, grație sponsorizării generoase venite din partea unui fost absolvent de la Yale. Negați că donațiile către astfel de instituții reprezintă o formă de altruism eficient?

Mă consider norocos să predau într-una din cele mai bune instituții de învățământ din lume. Asta îmi permite să pregătesc studenți străluciți, foarte ambițioși, ca Matt Wage, și care, după toate probabilitățile, vor avea o influență majoră asupra lumii. Din același motiv am fost încântat să accept invitația de a susține conferințe în cadrul programului Castle de la Yale. Dar la momentul la care scriu aceste rânduri, Princeton are fonduri de 21 de miliarde de dolari, iar Yale de 23,9 miliarde de dolari. Pentru moment sunt suficient de mulți absolvenți care fac donații către aceste universități pentru ca ele să rămână în continuare instituții remarcabile de învățământ, iar banii pe care i-ați dona universităților acestora ar face, probabil, mai mult bine în altă parte. Dacă, într-o bună zi, altruismul eficient va deveni atât de popular încât aceste centre educaționale să nu mai poată continua cercetarea la cel mai înalt nivel, va veni momentul să vă puneți problema dacă nu cumva o donație în această direcție ar fi, din nou, o formă de altruism eficient.[7]

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

2. NAȘTEREA UNEI MIȘCĂRI

Altruismul eficient este un copil cu foarte mulți părinți. Pot afirma că mă număr printre aceștia deoarece, în 1972, pe când eram lector debutant la University College, Oxford, am scris un articol cu titlul „Famine, Affluence and Morality" [Foamete, bogăție și moralitate], în care afirmam că, dată fiind suferința teribilă care se produce în perioadele de foamete și în cazul altor dezastre similare, ar trebui să donăm un procent mare din veniturile noastre fundațiilor de ajutorare în caz de dezastru. Cât de mult să donăm? Nu există un moment logic de oprire, am sugerat atunci, până ce nu ajungem în punctul utilității marginale – adică în punctul în care, dacă am dărui mai mult, am ajunge să suferim, noi și familia noastră, în aceeași măsură în care se vor bucura cei care vor beneficia de ajutorul nostru. De-a lungul următorilor patruzeci de ani, eseul respectiv a fost retipărit de nenumărate ori și a fost folosit de profesori din întreaga lume pentru a-i pune pe gânduri pe studenții care cred că duc o viață etică.[1]

Iată care este problema: chiar dacă am afirmat că asta ar trebui să facem, eu nu am făcut-o. Când am scris articolul, donam, împreună cu soția mea, circa 10% din modestul nostru venit (ea era

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

profesoară de liceu și câștiga puțin mai mult decât mine). Acel procent a crescut de-a lungul anilor. Acum donăm cam o treime din ceea ce câștigăm și ne-am propus să ajungem la jumătate, dar nici așa nu suntem, nici pe departe, în punctul utilității marginale. Unul dintre lucrurile care au făcut să fie dificil, din punct de vedere psihologic, să creștem valoarea donației noastre a fost acela că, mulți ani la rând, am donat o parte mai mare din venit decât oricine altcineva dintre cunoscuți. Nimeni, nici măcar cei ultrabogați, nu ofereau, se pare, mai mult de atât.

Apoi, în 2004, *New Yorker* a publicat un profil al lui Zell Kravinsky. Kravinsky își donase aproape întreaga avere de 45 de milioane de dolari, provenită din afaceri imobiliare, în scopuri caritabile. Plasase ceva bani în fonduri fiduciare pentru soție și copii, dar copiii săi învățau în școli publice, iar el și familia lui trăiau cu aproximativ 60 000 de dolari pe an. Chiar și așa, el nu considera că a făcut suficient pentru a-i ajuta pe ceilalți, astfel că a stabilit împreună cu un spital din zonă să doneze un rinichi unui necunoscut. Articolul făcea legătura între eseul meu, de la care, în acel moment, trecuseră treizeci și doi de ani, și modul de viață al lui Kravinsky, citând cuvintele sale: „Îmi este foarte clar că ar trebui să îmi donez toți banii și tot timpul și energia pe care le am."[2]

La vremea respectivă predam la Princeton, nu departe de zona unde locuia Kravinsky, așa că l-am invitat să le vorbească studenților la unul dintre cursurile mele, lucru pe care, de atunci și până astăzi, îl face cu regularitate. Kravinsky este un om strălucit: are un doctorat în educație și un altul în poezia lui John Milton. A predat la Universitatea Pennsylvania înainte de a renunța la viața academică pentru investițiile imobiliare, așa că se simte ca acasă în mediul universitar. În ciuda interesului său pentru poezie, își calculează altruismul în termeni matematici. Citând studii științifice care arată că riscul decesului ca urmare a unei donații de

rinichi este de doar 1:4 000, el afirmă că renunțarea la donație ar fi însemnat că, pentru el, viața proprie valorează de 4 000 de ori mai mult decât cea a unui necunoscut, o evaluare pe care o consideră total nejustificată. Ba chiar i-a spus lui Ian Parker, autorul profilului din *New Yorker*, că motivul pentru care mulți nu-i înțeleg dorința de a dona un rinichi este că „ei nu înțeleg matematica".

Cam în aceeași perioadă în care citeam despre Kravinsky, am descoperit opera lui Abhijit Banerjee și Esther Duflo, profesori de economie la MIT, cei care au fondat Poverty Action Lab pentru a realiza „experimente sociale" – prin care se înțelege cercetarea empirică în scopul de a stabili care intervenții împotriva sărăciei funcționează și care nu. Duflo afirmă că, în lipsa unor astfel de dovezi, luptăm împotriva sărăciei la fel ca medicii din Evul Mediu, care luptau împotriva bolii cu lipitori.[3] Banerjee și Duflo au fost deschizători de drum în ceea ce privește aplicarea testelor randomizate controlate – standardul de aur al industriei farmaceutice – în proiecte specifice de ajutorare. Până în 2010, cercetătorii din cadrul Poverty Action Lab – cunoscut acum sub numele de Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, sau J-PAL – realizaseră 240 de experimente în 40 de țări. Dean Karlan, fost student al lui Banerjee și Duflo, actualmente el însuși profesor de economie la Yale, a pus bazele unei organizații nonprofit, numită Innovations for Poverty Action, menită să anuleze prăpastia dintre cercetarea academică și partea practică a demersului. Innovations for Poverty Action s-a dezvoltat continuu, ajungând la un număr de 900 de angajați și un buget de 25 de milioane de dolari, iar ideea testelor randomizate s-a dovedit a fi una de succes.

În 2006, Holden Karnofsky și Elie Hassenfeld aveau vreo douăzeci și ceva de ani și lucrau pentru un fond speculativ în Connecticut, câștigând mult mai mult decât își doreau să cheltuiască. Împreună cu alți câțiva colegi au discutat despre

posibilitatea de a dona sume importante pentru caritate – dar cărei organizații? (Poverty Action Lab și Innovations for Poverty Action evaluează acțiuni specifice, cum ar fi distribuirea de plase anti-țânțari pentru protejarea persoanelor împotriva malariei, dar nu evaluează și organizațiile caritabile, majoritatea acestora având mai multe programe.) Karnofsky, Hassenfeld și colegii lor erau obișnuiți să analizeze un volum mare de date pentru a descoperi investițiile sigure. Au contactat mai multe organizații caritabile și le-au întrebat ce se poate obține printr-o donație. Au primit multe broșuri colorate, pline de poze cu copii zâmbitori, dar nimic nu arăta ce realizează acele organizații și cu ce costuri. Vizitele la sediile organizațiilor și explicațiile legate de ce anume doreau să știe nu au adus nimic în plus. Reprezentanții unei organizații le-au spus că informațiile respective erau confidențiale. Karnofsky și Hassenfeld au înțeles că era vorba despre un gol care trebuia umplut. Cu susținere financiară din partea colegilor lor, au pus bazele GiveWell, o organizație care a dus evaluarea organizațiilor de caritate la un nou nivel. Curând au înțeles că nu se pot implica numai în timpul liber, așa că au părăsit fondul de investiții – o mișcare ce le-a redus veniturile cu mai mult de jumătate. Ei pornesc de la ideea că, dacă suficient de mulți oameni urmează recomandările prezentate pe pagina web GiveWell, organizațiile caritabile vor înțelege că este în interesul lor să fie transparente și să își demonstreze eficiența. Conform estimărilor făcute de GiveWell, peste 17 milioane de dolari au fost donați, în 2013, către organizațiile de caritate cele mai bine cotate pe pagina lor web, ca o consecință a evaluărilor făcute de ei. Deși nu este suficient pentru a avea un impact major asupra întregului domeniu al carității, suma a crescut exponențial cu fiecare an de la lansarea GiveWell. Existența acestei organizații a fost fundamentală pentru dezvoltarea mișcării altruismului eficient. Acum, la întrebarea

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

scepticilor: „Cum știu că donația mea va ajuta, într-adevăr, oamenii care au nevoie?“, există un răspuns potrivit: dacă donezi către una dintre organizațiile cu cele mai bune evaluări făcute de GiveWell, poți fi sigur că donația ta va face un bine și va fi eficientă din punctul de vedere al costurilor.[4]

Cam în același timp în care Karnofsky și Hassenfeld puneau bazele GiveWell, Toby Ord studia filosofia la Universitatea Oxford. Originar din Australia, Ord studiase la început calculatoarele și matematica la Universitatea din Melbourne, dar intra adesea în discuții contradictorii cu privire la etică și teme politice. Atunci când își spunea părerea despre sărăcie, prietenii îl apostrofau: „Dacă asta crezi, de ce nu donezi cam tot ce ai celor care mor de foame în Africa?“ Prietenii considerau că e o concluzie absurdă, dar Toby s-a întrebat: „Dacă banii îi pot ajuta pe alții mai mult decât pe mine, de ce nu?“

Interesat din ce în ce mai mult de etică, Ord s-a decis să urmeze încă o facultate, să se specializeze în filosofie. S-a descurcat atât de bine încât a obținut o bursă la Oxford, unde a scris o teză de doctorat despre modul în care ar trebui să decidem ce să facem. Interesat, în continuare, de problemele de etică practică, a citit articolul meu „Famine, Affluence and Morality“. A început să se gândească serios la ceea ce ar putea face pentru oamenii aflați în stadiul de sărăcie extremă. La vremea respectivă trăia destul de confortabil cu bursa care îi aducea 14 000 de lire sterline pe an, o sumă care, așa cum a constatat, îl plasa între cei mai bogați 4% din lume, chiar și după ce lua în considerare puterea mai mare de cumpărare a banilor respectivi în țările în curs de dezvoltare.[5] La absolvire avea să câștige mai mult. A decis să calculeze la ce sumă ar putea renunța de-a lungul vieții, după satisfacerea propriilor nevoi, presupunând că avea să câștige un salariu standard de profesor universitar. A estimat că veniturile sale ar putea ajunge

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

la 1,5 milioane de lire sterline, adică 2,5 milioane de dolari americani (la valoarea dolarului din 2005) și, din aceștia, a considerat că ar putea dona două treimi, adică un milion de lire sterline sau 1,7 milioane de dolari americani. Apoi s-a întrebat ce s-ar putea realiza cu acea sumă, dacă ar fi donată celor mai eficiente organizații de caritate. A estimat că, menținându-și un standard de viață mulțumitor, ar fi putut dona suficient pentru a vindeca de orbire 80 000 de oameni sau ar fi putut dărui cam 50 000 de ani de viață sănătoasă.[6] Cu alte cuvinte, donațiile lui puteau ajunge să salveze viața a o mie de copii, fiecare dintre aceștia urmând să trăiască încă 50 de ani sănătoși, sau ar fi permis unui număr de 5 000 de oameni să trăiască, sănătoși, încă zece ani în plus. Aceste beneficii cântăreau atât de mult în comparație cu micul sacrificiu pe care Ord își imagina că îl va face, încât a decis să trăiască cu doar 20 000 de lire sterline pe an (ajustați la inflație, și echivalentul a 34 000 de dolari americani) și să doneze tot restul. Soția lui, Bernadette Young, medic, a promis că va dona tot ce depășește 25 000 de lire sterline (42 600 de dolari americani). Ulterior, Ord a redus suma proprie la 18 000 de lire sterline (30 600 de dolari americani), deoarece a constatat că 20 000 erau mai mult decât avea nevoie pentru a duce un trai confortabil și chiar pentru a merge în concedii în Franța sau Italia.[7]

Ord a dorit să le împărtășească și altora cunoștințele sale despre cât de ușor este să schimbi foarte mult în bine situația din lume. În 2009, împreună cu Will MacAskill, un alt absolvent al facultății de filosofie de la Oxford, a fondat Giving What We Can, o societate internațională dedicată eradicării sărăciei din țările în curs de dezvoltare. Membrii ei promit să doneze cel puțin 10% din venitul lor acolo unde consideră că pot face cel mai mult pentru ameliorarea suferințelor din țările în curs de dezvoltare. La data la care scriu aceste rânduri, 644 de persoane și-au luat acest

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

angajament, iar Giving What You Can estimează că, dacă toți donatorii vor face ceea ce au promis, 309 milioane de dolari vor ajunge la organizațiile de caritate cele mai eficiente.[8]

Pe lângă ajutorul dat lui Ord pentru lansarea organizației Giving What We Can, MacAskill a avut ideea unei alte organizații. Studenții și alți tineri primesc multe sfaturi cu privire la cariera lor, dar nici unul din acestea nu se îndreaptă spre întrebarea pe care ar pune-o un altruist eficient: ce carieră mi-ar da posibilitatea de a face cel mai mult bine pe parcursul vieții mele? În 2011, MacAskill împreună cu cinci prieteni au pus bazele organizației 80 000 Hours, numită astfel deoarece acesta este, cu aproximație, numărul de ore pe care oamenii le petrec muncind în timpul carierei lor profesionale. 80 000 Hours face cercetări pentru a afla care dintre cariere fac cel mai mult bine, oferă instruire profesională gratuită și construiește o comunitate globală a celor care încearcă să schimbe lumea în bine.[9] (Sunteți curioși să aflați ce cariere recomandă 80 000 Hours? Așteptați să ajungem la Capitolele 4 și 5.)

Termenul de *altruism eficient* a apărut atunci când Giving What We Can și 80 000 Hours au decis să solicite statutul de fundație caritabilă, constituindu-se într-o singură organizație. Organizația comună avea nevoie de un nume. După ce au încercat câteva variante, inclusiv High Impact Alliance și Evidence-based Charity Association, membrii grupului au trecut la vot, iar Centre for Effective Altruism a fost învingătorul detașat. Conceptul de „altruism eficient" a prins foarte repede și a devenit reprezentativ pentru întreaga mișcare.[10]

În timp ce se întâmplau toate aceste lucruri, eu continuam să scriu despre obligația noastră de a-i ajuta pe cei aflați în mare cumpănă. În 1999 și 2006, am publicat eseuri în *New York Times Sunday Magazine*. Ecourile la al doilea articol au fost în asemenea

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

măsură pozitive încât l-am dezvoltat, transformându-l într-o carte cu titlul *The Life You Can Save*, apărută în 2009. În capitolul final propuneam o scară progresivă a donațiilor, asemenea unei scheme de impozitare, în care suma oferită crește pe măsură ce crește și venitul propriu. În comparație cu cele 10 procente fixe ale organizației Giving What You Can, propunerea mea vizează un nivel mai mic de donații pentru cei cu venituri medii, dar unul mai mare pentru cei cu venituri mari. Agata Sagan, cercetătoare poloneză și susținătoare a ideilor din cartea mea, a creat o pagină web, astfel încât oamenii să poată promite, în mediul virtual, că vor atinge nivelul de donații propus pentru venitul lor. Până în momentul de față, peste 17 000 de persoane și-au luat acest angajament. Treptat, pagina web a evoluat, devenind o organizație care s-a lansat cu adevărat atunci când am primit un e-mail de la Charlie Bresler. Charlie și soția sa, Diana Schott, sunt reprezentativi pentru cei care, ajunși la vârsta la care, de obicei, oamenii se retrag din posturile plătite, se gândesc la ceea ce doresc să facă cu următorii zece, douăzeci sau chiar treizeci de ani de viață utilă ce le-au mai rămas. În perioada studenției, în anii '60, Charlie și Diana fuseseră activi în mișcarea împotriva Războiului din Vietnam și în favoarea transformării vieții politice din Statele Unite. Când a devenit evident că sistemul se opunea reformei mai mult decât sperau ei, Diana a devenit medic, în timp ce Charlie a obținut un doctorat în psihologie. După o perioadă în care a lucrat ca profesor de psihologie, a dat, conform propriilor cuvinte, peste șansa de a deveni președinte al unui mare lanț național de îmbrăcăminte, Men's Wearhouse. Astfel, veniturile sale au crescut, dar, în adâncul sufletului, Charlie și Diana au rămas cu ideea că, după ce copiii aveau să crească, urmau să facă ceva pentru ca lumea să devină mai bună. Charlie a citit cartea mea și a decis că ajutorarea celor care se confruntă cu sărăcia extremă e o cauză

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

căreia merita să-i dedice timpul și energia sa. Astăzi este director onorific al organizației The Life You Can Save. În 2013, primul an în care organizația a fost complet operațională, s-a făcut estimarea prudentă că, pe baza unui buget de 147 000 de dolari, s-a reușit orientarea sumei de 594 000 de dolari spre acțiuni caritabile foarte eficiente, obținându-se astfel un „randament al investiției" de peste 400%.[11]

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA A II-A

CUM SĂ FACI CÂT MAI MULT BINE

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

3. A TRĂI MODEST PENTRU A DĂRUI MAI MULT

Calculul făcut de Toby Ord în privința binelui pe care l-ar putea face pe parcursul vieții arată că este posibil să faci foarte mult bine fără să ai un venit prea mare. Julia Wise este un altruist eficient care a reușit, pe baza unui salariu realmente modest, să ofere sume surprinzător de mari unor organizații caritabile eficiente. Blogul său, Giving Gladly, oferă lămuriri despre modul în care ea face acest lucru. Autoarea își citează un prieten care i-a spus așa: „Pare ceva teribil să trăiești cu fasole uscată și să nu mergi niciodată la cinema". Apoi ea ne lămurește că nu acesta e felul în care trăiește.[1]

Julia și partenerul său de viață, Jeff Kaufman, s-au cunoscut la colegiu. Locuiau într-o cămăruță și nu prea aveau bani, iar singura lor bucurie era să-și petreacă timpul liber cu prietenii. Când s-au căsătorit, în 2009, au discutat despre cum aveau să trăiască și au căzut de acord că aveau să ducă, în continuare, o viață modestă, pentru a putea dărui câte ceva, chiar dintr-un salariu mic, iar atunci când salariul avea să crească, aveau să dăruiască mai mult. Julia este asistent social, iar Jeff este programator. Împreună câștigau sub 40 000 de dolari în 2008, dar, după o creștere importantă a salariului lui Jeff, au ajuns la suma de 261 416 de dolari pentru

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

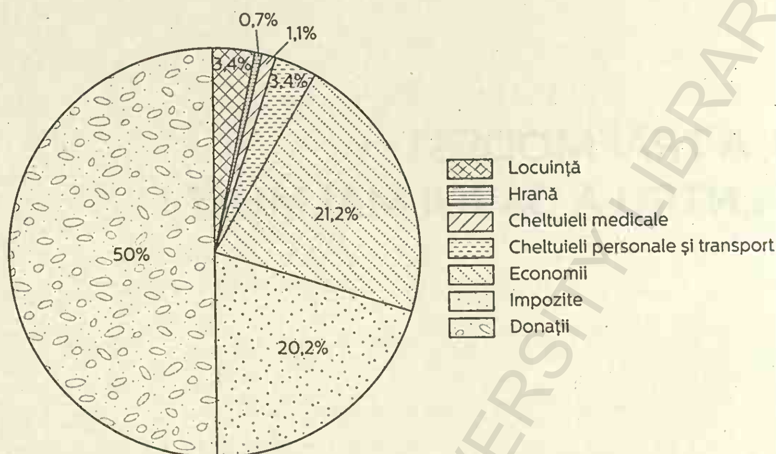


Figura 1. Bugetul Juliei Wise și al lui Jeff Kaufman în perioada august 2013–iulie 2014

anul calculat până în iulie 2014. În fiecare an, începând din 2008 și până în 2014, cu o singură excepție, atunci când Julia a făcut economii pentru a plăti cursurile postuniversitare, Julia și Jeff au donat cel puțin o treime din veniturile lor, iar atunci când valoarea acestora a crescut, au donat o jumătate. Julia a desenat un grafic cu ceea ce au realizat din banii lor în anul calculat până în iulie 2014 (Figura 1).

Julia și Jeff au economisit bani folosind transportul public, în loc să cumpere un automobil. Cheltuielile cu locuința sunt mici, deoarece stau cu chirie într-o parte dintr-o casă, dar consideră că acestea vor crește atunci când își vor cumpăra propria casă. Economisesc în acest scop, dar și pentru pensie și pentru cheltuielile viitoare, când vor avea un copil. Totuși, au reușit să doneze jumătate din veniturile lor și plănuiesc să continue în viitor.[2]

Julia își dă seama că ea e privilegiată pentru că venitul lui Jeff e peste medie, dar știe ce înseamnă să trăiești doar cu puțin peste

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

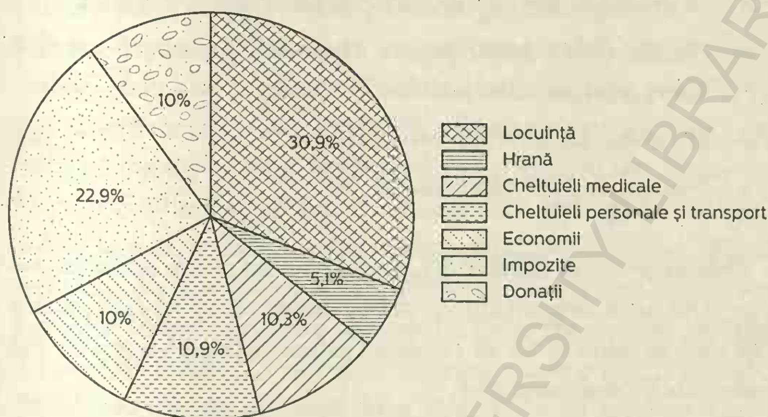


Figura 2. Buget pentru o persoană singură care locuiește în zona orașului Boston cu 35 000 de dolari pe an

venitul mediu din Statele Unite, deoarece atât ea, cât și Jeff au trecut prin asta cu doar câțiva ani în urmă. Așa că ea ne propune un model ipotetic al cheltuielilor și al donațiilor, presupunând că ar trebui să trăiască cu cei 35 000 de dolari pe care îi câștiga ea singură în 2013–2014, adică aproape de venitul mediu individual în Statele Unite (Figura 2).

Julia ne oferă o împărțire realistă a cheltuielilor, după cum urmează:

- 900 de dolari pentru chirie și 100 de dolari pentru utilități, lunar (suficient pentru un mic apartament împărțit cu prietenii în zona orașului Boston)
- 150 de dolari lunar pentru articole de băcănie (mai mult decât cheltuiește Julia)
- 300 de dolari lunar pentru asigurarea de sănătate și alte costuri medicale

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- 70 de dolari pentru abonamentul de transport public
- 250 de dolari lunar pentru cheltuieli personale (telefon, îmbrăcăminte, distracție etc.)
- Economii de 10% din venituri
- Donații de 10% din venituri

O persoană care trăiește din venitul mediu poate așadar să doneze 10% unor organizații caritabile eficiente, să economisească 10% pentru viitor și tot să-i rămână suficient pentru a trăi o viață confortabilă, mulțumitoare.

Cât de mult înseamnă suficient?

De mic copil, Julia a înțeles că, deși ei nu-i lipsea nimic, alții nu o duceau la fel de bine. De atunci a considerat că fiecare dolar cheltuit este un dolar luat din buzunarul cuiva care are mai multă nevoie decât ea. Așa că întrebarea pe care și-o pune nu este cât ar trebui să dea, ci cât ar trebui să păstreze.

Julia nu este catolică, dar relatarea legată de revelația ei din copilărie amintește de cuvintele lui Ambrozie, arhiepiscop de Milano în secolul al IV-lea, care ulterior a fost canonizat și a devenit cunoscut drept unul dintre cei patru „mari doctori" ai Bisericii Romano-Catolice. Ambrozie spunea că, atunci când dăruiești celor săraci, „nu dai din ce este al tău unui om sărac. Îi dai ceea ce este al lui. Căci ai pus stăpânire pe ceea ce ne-a fost dat tuturor, în comun".[3] Această idee a devenit parte a tradiției creștine: Toma d'Aquino a mers atât de departe încât a spus chiar că „la drept vorbind, nu e un furt dacă cineva ia pe furiș și se folosește de bunul altuia, atunci când se află la mare nevoie; căci ceea ce ia el ca să-și salveze viața devine proprietatea sa, în

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

virtutea acelei nevoi".[4] Poate părea surprinzător pentru unii, dar Biserica Romano-Catolică nu a repudiat niciodată această opinie radicală, ba chiar a reluat-o de câteva ori. Papa Paul al VI-lea a citat fragmentul în care Ambrozie afirmă că tot ce dăruiești săracilor le aparține, deja, lor și a adăugat, în enciclica *Populorum Progressio*: „Trebuie să spunem încă o dată că bogăția excesivă a țărilor bogate ar trebui pusă la dispoziția țărilor sărace. Regula aceea care până acum a fost valabilă în ceea ce privește binele celor apropiați trebuie de acum să se aplice cu privire la toți nevoiașii din această lume". La cea de a douăzecea aniversare a enciclicei *Populorum Progressio*, papa Ioan Paul al II-lea a reluat această idee, în enciclica sa *Sollicitudo Rei Socialis*, iar papa Francisc și-a arătat și el sprijinul față de această doctrină.[5] Din păcate, sunt doar cuvinte, până când Biserica va veni să le sprijine cu întreaga sa autoritate morală. Papii, episcopii și preoții sunt oricând gata să condamne presupuse păcate cum ar fi folosirea mijloacelor contraceptive, homosexualitatea și avortul, dar sunt mult mai puțin doritori să vorbească deschis împotriva revoltătoarei incapacități a catolicilor bogați de a le dărui săracilor ceea ce Biserica afirmă că le datorează acestora.

Învățăturile Bisericii cu privire la sărăcie sunt în acord cu replica dată de Iisus bogatului care îi spunea că, încă din copilărie, a respectat toate poruncile și care dorea să afle ce mai trebuie să facă pentru a ajunge în Rai. „Îți lipsește un lucru", se spune că i-ar fi răspuns Iisus. „Du-te de vinde tot ce ai și dă la săraci."[6] Artistul australian Aaron Moore, voluntar în activități internaționale de ajutorare, este unul dintre relativ puținii creștini care au luat în serios vorbele lui Iisus. Pe pagina sa web, Moore face legătura între acestea și cuvintele mele: „Dacă putem preveni un lucru rău, fără să facem sacrificii comparabile ca semnificație, ar trebui să acționăm".[7] Aaron nu era un om bogat, după standardul

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

australian – nu avea nici casă, nici mașină –, dar atunci când și-a verificat averea pe www.globalrichlist.com a aflat că, prin venitul său, se numără printre cei 1% cei mai bogați oameni din lume. Așa că, la 34 de ani, Aaron și-a înscris toate bunurile importante – motocicleta, laptopul, telefonul mobil, placa de surfing, costumul de scafandru și picturile – la licitație, pentru suma de deschidere de un cent fiecare. Toate s-au vândut. Majoritatea bunurilor sale au fost expuse într-o galerie din Sydney, aranjată astfel încât să semene cu casa lui. Alte bunuri, despre care a presupus că nu se vor vinde, între care lenjeria sa intimă și trofeele cu numele său, câștigate înainte să împlinească 12 ani, au fost donate magazinului Armatei Salvării. Aaron a donat săracilor toți banii câștigați, împreună cu tot ce avea în conturile bancare. A plecat din galerie fără nimic în afară de hainele de pe el. Dorea să afle cum ar fi să pună în practică vorbele lui Iisus și spera să deschidă o dezbatere privind responsabilitățile celor bogați față de săracii de pe glob. E normal, s-a întrebat el, ca noi să mergem la cinema și să bem chai latte, în vreme ce 1,4 miliarde de oameni trăiesc într-o sărăcie extremă?[8]

Acțiunea lui Aaron a fost în parte o declarație simbolică și în parte un mod de a experimenta o viață în conformitate cu învățăturile lui Iisus. Nu intenționa să stabilească un standard nici cu privire la ceea ce ar trebui să facă toți și nici cu privire la modul în care plănuia să trăiască restul vieții sale. Astăzi, Aaron deține puține bunuri și donează o parte din câștigul său în fiecare lună. Această variantă se potrivește mai bine cu altruismul eficient decât cu ceea ce Iisus i-a spus bogatului, deoarece dacă dai *totul* săracilor va fi greu să câștigi mai mult și, astfel, să dăruiești mai mult. Trebuie să te îmbraci civilizat pentru a obține un loc de muncă, iar azi s-ar putea să ai nevoie de un laptop și de un smartphone. Modul cel mai potrivit de a maximiza suma donată depinde de

situația și aptitudinile fiecăruia, dar încercarea de a trăi fără măcar un nivel modest de confort are toate șansele să aibă efectul opus celui dorit.

Copiii

În tinerețe, Julia a simțit clar că alegerea între a dărui și a nu dărui reprezintă diferența dintre viața și moartea unei alte persoane, așa că a decis că ar fi imoral să aibă copii. Aceștia ar fi consumat prea mult din timpul și banii săi. I-a vorbit tatălui ei despre decizia luată, iar acesta i-a spus: „Nu pare a fi un stil de viață care să te facă fericită". Răspunsul ei a fost: „Nu e vorba de fericirea mea". Mai târziu, când s-a împrietenit cu Jeff, și-a dat seama că tatăl ei avea dreptate. Decizia de a nu avea copii o făcea să fie nefericită. A vorbit cu Jeff și au decis, împreună, că își permit să crească un copil și să continue să doneze mulți bani. Faptul că Julia putea să viseze la vremea când va fi părinte i-a reînnoit entuziasmul pentru viitor. Acum crede că satisfacția ei față de viața pe care o duce o face mai utilă lumii decât dacă ar fi fost o „altruistă distrusă".

Fiecare om are limitele sale. Când constați că lucrurile pe care le faci îți aduc amărăciune, e timpul să schimbi ceva. Poți căpăta o atitudine pozitivă în privința respectivă? Dacă nu, atunci este aceasta cea mai bună soluție, ținând cont de toate datele? George Fox, fondatorul Societății Religioase a Prietenilor, cunoscută și drept Quakeri, și-a îndemnat adepții să fie un exemplu pentru ceilalți și să „pășească prin lume cu bucurie". Făcând referire la cuvintele acestea, Julia afirmă: „Nu trebuie ca oamenii să facă sacrificii în urma cărora să rămână epuizați și nefericiți. Avem nevoie de oameni care să pășească plini de bucurie prin lume, sau măcar să facă tot posibilul în acest sens".[9] Numărul altruiștilor eficienți este încă mic, așa că este important ca ei să dea un exemplu,

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

astfel încât să-i atragă și pe alții spre acest mod de viață. Julia le-a vorbit studenților mei de la Princeton și a oferit, într-adevăr, imaginea veselă a unei persoane care se bucură de stilul de viață ales.[10] Vorbind despre posibilitatea ca, împreună cu Jeff, să salveze sute de vieți și să ajute la îmbunătățirea mult mai multora, a numit-o „o șansă uimitoare".[11] Răspunzând unei întrebări puse de un student, ea a afirmat că nu le spune celor care cheltuiesc mult pentru ei și nu dăruiesc nimic că stilul lor de viață este imoral, deoarece „nu poți schimba oamenii prin predici".

Julia recunoaște că a făcut și greșeli. Când mergea la cumpărături, își punea mereu întrebarea: „Am nevoie de înghețata asta la fel de mult cum are o femeie sărmană, din altă parte a lumii, de un vaccin pentru copilul ei?" Atitudinea aceasta făcea din cumpăratul alimentelor o experiență exasperantă, astfel că, împreună cu Jeff, a decis cât va dona în următoarele șase luni, pentru ca apoi să conceapă un buget bazat pe ce avea să le mai rămână. Au considerat că, în limitele acelui buget, banii erau ai lor, să-i cheltuiască așa cum doresc. Acum Julia nu se mai zgârcește la înghețată deoarece, așa cum le-a spus studenților, „înghețata este, într-adevăr, importantă pentru fericirea mea".

O altă greșeală a fost să le spună părinților și bunicii că nu dorește cadouri de Crăciun și că, dacă va primi ceva de la ei, va vinde ceea ce a primit. Bunica ei a suferit cel mai mult din această cauză. Astăzi, Julia nu mai este la fel de categorică. La început, părinții ei, care aveau păreri conservatoare cu privire la bani, au fost oarecum îngrijorați de suma mare pe care ea și Jeff o donau, dar, după ce au văzut că Julia nu „trăia într-o cutie de carton", așa cum se temuseră, atitudinea lor a devenit una pozitivă.

După cum afirmă Julia, atât pentru ea, cât și pentru Jeff, relația strânsă cu familia și cu prietenii este sursa de bază a fericirii. (Lucrul acesta nu e nicidecum o surpriză, căci majoritatea

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

studiilor despre fericire ajung la aceeași concluzie.) Julia și Jeff au alte surse de bucurie, care costă puțin sau deloc: „Gătitul, plimbările, jocurile de societate și cântatul la diverse instrumente împreună cu familia și prietenii". Julia și Jeff au început să coordoneze un grup de discuții despre altruismul eficient, iar dezvoltarea unei comunități a altruiștilor eficienți în zona orașului Boston le-a oferit un nou motiv de bucurie: se întâlnesc cu oameni care gândesc ca ei și poartă, chiar și acum, conversații profunde, stimulative, de care mulți alții se bucură doar în anii de studenție.[12]

Decizia Juliei și a lui Jeff de a avea un copil arată că au tras o linie dincolo de care nu vor permite ca dorința de a maximiza donațiile să îi împiedice să aibă ceva care e foarte important pentru ei. Bernadette Young, partenera lui Toby Ord, a vorbit în termeni asemănători despre decizia lor de a avea un copil: „Sunt fericită să donez 50% din venituri pe parcursul întregii mele vieți, dar, dacă aleg, în același timp, să nu am un copil doar pentru a crește acel procent la 55% înseamnă că acei 5% în plus mă vor costa mai mult decât restul... Sunt hotărâtă să împlinesc o nevoie psihologică majoră și să îmi planific o viață pe care să o pot duce pe termen lung". Nici Julia și nici Bernadette nu sunt excepții în ceea ce privește sentimentul că incapacitatea de a avea copii – indiferent de motiv – constituie o dramă profundă.[13] A crește un copil înseamnă consum de timp și bani, dar, ca o compensație, așa cum arată Bernadette, altruiștii eficienți pot spera că nașterea unui copil poate fi benefică pentru întreaga lume. Atât capacitățile cognitive, cât și unele caracteristici precum empatia au o componentă moștenită semnificativă, astfel că ne putem aștepta ca acei copii să fie influențați de valorile respectate și practicate de părinți în viața de zi cu zi. Deși nu există certitudinea că și copiii altruiștilor eficienți vor face mai mult bine decât rău în timpul vieții lor, există o probabilitate rezonabilă că așa se va întâmpla, iar asta echilibrează, întru câtva,

costurile necesare pentru creșterea lor.[14] Cu alte cuvinte, dacă toți cei care se preocupă să facă cât de mult bine pot vor decide să nu aibă copii, în vreme ce aceia pe care nu-i interesează problemele nimănui fac în continuare copii, putem oare să ne așteptăm ca, peste câteva generații, lumea să fie un loc mai bun decât ar fi fost dacă cei care se gândesc la ceilalți ar fi avut copii?

Pe măsură ce momentul nașterii fiicei lui Julie se apropia, ea a încercat să își dea seama cum o va schimba maternitatea. Unii dintre prietenii ei au sugerat că, după ce va avea propriul copil, nu va putea menține donațiile la același nivel. Julia le-a răspuns că fiica ei nu va duce lipsă de nici unul din lucrurile de care va avea, într-adevăr, nevoie, dar a respins ideea că responsabilitatea sa se limitează doar la a face ce este cel mai bine pentru propriul copil. Faptul că va avea un copil, a spus ea, o va apropia de „cealaltă femeie" – mama care se luptă să-i ofere copilului apă curată și suficientă mâncare. Știa că acea femeie își iubește copilul la fel de mult cât îl iubește ea pe al ei.[15]

Să cunoaștem mai mulți altruiști eficienți

În ultima parte a acestui capitol și în cel care urmează vă prezint și alți câțiva altruiști eficienți. Scopul meu este să arăt că, în ciuda scepticismului privitor la altruism despre care am vorbit în prefață, multe tipuri de oameni devin altruiști eficienți. În plus, aceste scurte prezentări vor constitui baza pentru analiza mea ulterioară, din Capitolele 6, 7 și 8, privitoare la ceea ce îi motivează pe altruiștii eficienți și la modul în care privesc schimbarea pe care altruismul eficient a adus-o în viața lor.

Rhema Hokama demonstrează ce înseamnă să fii altruist eficient cu un venit foarte modest. Ea a auzit despre altruismul

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

eficient în ultimii ani de colegiu și a decis că va începe să doneze atunci când va obține primul salariu. Se pregătește pentru susținerea doctoratului în literatură engleză la Harvard, iar venitul său din predarea de cursuri, burse de cercetare și munca de redactor și scriitor liber-profesionist se ridică la circa 27 000 de dolari anual.

Rhema a început prin a dona 2% din venit și, treptat, a crescut acel procent. În momentul în care scriu aceste rânduri, ea a ajuns la 5%. A deschis un cont separat pentru donații și, în fiecare lună, atunci când primește salariul, transferă 5% în acel cont. La sfârșitul anului va dona acei bani.

Chiriile sunt mari la Cambridge, în statul Massachusetts, unde se află Universitatea Harvard, așa că, pentru a putea trăi din salariu și a păstra ceva pentru donații, Rhema a închiriat un apartament în afara orașului, dar suficient de aproape de locul de muncă, astfel încât să nu aibă nevoie de mașină. Merge pe jos, cu bicicleta sau cu transportul în comun. Spre deosebire de mulți dintre colegii săi, își aduce gustarea de prânz de acasă, în loc să mănânce în oraș.

Rhema consideră că venitul ei, chiar și după ce face acele donații, este suficient. Îi place să-și reamintească faptul că acesta este de șaisprezece ori mai mare decât venitul mediu la nivel global, care este de 1 680 de dolari pe an, și o plasează între cei mai bogați 4,4% din lume.[16] Cu alte cuvinte, din cei aproximativ 7,2 miliarde de locuitori ai planetei, cam 6,9 miliarde câștigă mai puțin decât Rhema. În orice caz, venitul actual al Rhemei este comparabil cu venitul familiei sale numeroase din Hawaii, în sânul căreia a crescut, familie de oameni simpli – copii și nepoți ai unor muncitori de pe plantațiile de ananas și trestie. Astăzi, rudele ei au slujbe de ajutoare de ospătari, secretare, distribuitori de ziare, muncitori în construcții, șoferi de camion, soldați în armata SUA, operatori de telefonie, casieri la magazine, asistenți medicali și personal de

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

servire la McDonald's. În adolescență nu cunoștea pe nimeni care să câștige mai mult de 50 000 de dolari pe an. La Harvard cunoaște foarte puțini oameni care să fi crescut în familii cu venituri de mai puțin de 100 000 de dolari pe an, iar prietenele și colegele sale nu își pot imagina cum ar putea trăi cu mai puțin decât au. Una dintre ele, care câștigă cam tot atât cât Rhema, se plângea că trăiește sub limita sărăciei când, de fapt, câștiga aproape de trei ori mai mult decât valoarea stabilită în Statele Unite drept limită a sărăciei, și anume aceea de 11 490 de dolari de persoană.

Rhema a făcut donații către Oxfam și Federația Internațională a Planificării Familiale. Anul trecut a făcut o donație și Fundației Fistula, care, pentru 450 de dolari, se ocupă de operarea fistulelor obstetricale – boală din cauza căreia tinerele care au avut dificultăți la naștere elimină urină și fecale prin vagin și, în consecință, sunt respinse de societate pentru restul vieții lor. Rhema afirmă că „să dau înapoi o parte din câștigurile mele este cel mai neînsemnat lucru pe care îl pot face pentru a ajuta alte femei să fie operate pentru leziuni aproape inexistente în țările dezvoltate". Ea recunoaște că are sentimentul că bunăstarea sa „nu este, în esență, un rezultat al faptelor mele". Faptul că dăruiește o ajută să se elibereze de orice sentiment de vinovăție ce ar putea apărea ca urmare a acestui gând, deoarece o face pe Rhema să simtă că „în felul meu modest, particip la construirea acelei lumi în care mi-ar plăcea să trăiesc".[17]

Pe când Celso Viera era copil și trăia într-un mic orășel din Brazilia, părinților săi li s-a spus că el suferă de o dizabilitate cognitivă, probabil autism. Semnele erau clare: vorbea greu, alegea cuvintele într-un mod ciudat și nu putea privi oamenii în ochi. Părinții au fost sfătuiți să-l dea la o școală specială. Ei însă au dat mită directorului unei școli normale din oraș pentru a-l accepta.

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Spre surprinderea tuturor, rezultatele lui l-au plasat mereu între primii din clasă. Acum vorbește nouă limbi și își pregătește teza despre Platon pentru doctoratul în filosofie. În 2008, după ce a citit cartea mea *Practical Ethics*, a devenit vegan și a început să doneze 10% din modestul său venit, mai întâi către UNICEF și Oxfam, dar apoi, după ce a făcut mai multe cercetări privind eficiența, către alte organizații caritabile, inclusiv Innovations for Poverty Action. Plănuiește să crească nivelul donațiilor sale la 20%. Trăiește foarte modest, nu doar pentru a putea dona mai mult, ci și pentru a reduce impactul său asupra mediului. Stă cu chirie într-o cameră dintr-o locuință comună și nu are televizor sau frigider. Mănâncă cereale și legume proaspete. În 2014, când s-a mutat cu locuința în altă parte, bunurile sale constau dintr-o saltea, o chitară, o placă de skateboard, un computer, un scaun, o măsuță și un rucsac cu toate hainele, cu excepția celor de pe el.

Pe lângă faptul că își scrie teza de doctorat, învață o limbă străină, cântă la chitară, scrie cărți pentru copii, un roman pentru adulți, nuvele și a reușit să traducă dialogul lui Platon, *Cratylos*, păstrând perfect sensul jocurilor de cuvinte pe care majoritatea traducătorilor le consideră intraductibile, Celso este un altruist eficient. În Belo Horizonte, unde locuiește, a început să scrie primul capitol brazilian din *The Life You Can Save*. Grupul pe care îl coordonează îi încurajează pe oameni să-și ia angajamentul că vor dona către organizații caritabile eficiente, organizează evenimente de strângere de fonduri și concepe strategii pentru a-i ajuta să îndeplinească aceste angajamente.

Celso este un exemplu de răspândire a altruismului eficient dincolo de locurile sale de origine reprezentate de Marea Britanie și Statele Unite. Personalitatea sa neobișnuită ne permite să pătrundem mai adânc și să înțelegem motivația altruiștilor eficienți, temă pe care o voi aborda în Capitolele 7 și 8. După propria sa

descriere, Celso „este motivat mai mult de argumente decât de empatie". A ajuns la altruismul eficient prin raționament, reflectând la ce anume ar trebui să facă.

Priya Basil a mers pe un drum mai imprevizibil spre altruismul eficient. Cunoaște atât țările sărace, cât și pe cele bogate, deoarece a crescut în Kenya, chiar dacă în ceea ce ea numește „un mediu privilegiat". Bunicii ei nu au dus-o la fel de ușor. Au venit din India, în perioada protectoratului britanic, pentru a construi căi ferate în Kenya. Părinții ei s-au născut în Kenya, dar s-au mutat în Marea Britanie după ce Kenya și-a dobândit independența. Au urmat școala în Marea Britanie și s-au întors în Kenya pe când Priya abia se născuse. Deși înconjurată de o sărăcie extremă, Priya nu s-a gândit la inegalitățile pe care le vedea. Abia când se apropia de douăzeci de ani, o schimbare dramatică în soarta familiei sale a obligat-o să se confrunte cu nedreapta distribuire a bogăției. Familia sa a revenit în Marea Britanie, unde ea s-a înscris la universitate și a studiat literatura, pentru ca apoi să obțină un loc de muncă în publicitate. Deși în acel moment era mai conștientă de suferințele celorlalți, încă nu se gândea că stă în puterea ei să le aducă alinare. Situația s-a schimbat atunci când s-a îndrăgostit de un bărbat care consideră că toți avem responsabilitatea de a face lumea mai bună. S-a mutat în Germania pentru a locui împreună cu el și a început să scrie primul ei roman, *Ishq and Mushq*. Trăia frugal, iar asta o făcea să simtă că e posibil să fii fericit – poate chiar mai fericit – cu mai puțin. Romanul ei se inspira din viața sa de imigrant și asta a făcut-o să-și dea seama de ignoranța din vremea copilăriei și a adolescenței sale din Kenya. În această stare de spirit se afla atunci când a citit *The Life You Can Save* și și-a luat angajamentul pe acea pagină web. Al doilea roman al ei, *The Obscure Logic of the Heart,* se referă la câteva dintre ideile care au determinat-o să dăruiască,

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

iar acum scrie un al treilea roman, care, de asemenea, cuprinde idei legate de altruismul eficient.

Poate că tocmai drumul ei către altruismul eficient a făcut-o pe Priya să înțeleagă limpede că circumstanțele în care ne aflăm și oamenii din jurul nostru joacă un rol important în definirea valorilor în care credem și a comportamentului nostru. Ea recunoaște că, citez: „În primă instanță mă gândesc întotdeauna că mie trebuie să-mi acord cea mai mare importanță și trebuie să mă străduiesc încontinuu pentru a nu lăsa acest impuls să domine orice decizie". Dat fiind acest fapt, plus sensibilitatea ei față de tentațiile mersului la cumpărături, ea consideră că e mai ușor să devină un om mai bun în Germania decât în Marea Britanie, deoarece consumul, în Germania, nu este la fel de excesiv ca în Marea Britanie (nu a trăit niciodată în Statele Unite!). În același timp, ea consideră că „altruismul trebuie vegheat, pus la încercare și alimentat, altfel riscă să devină ceva stătut și automat". De ceva vreme, ea donează 5% din venituri unor organizații caritabile eficiente, preferându-le pe cele care lucrează în Kenya, datorită legăturilor sale cu această țară. Nivelul acestor donații, pentru cineva cu veniturile sale, se conformează cerințelor angajamentului „vieții pe care o poți salva", dar Priya se străduiește să îl aducă la 10%. Pe lângă donații, Priya și prietenul ei sunt cofondatori ai unei organizații numite Authors for Peace, iar ea s-a implicat și în alte inițiative politice, inclusiv în Writers Against Mass Surveillance. Deși recunoaște că eficiența acestor inițiative politice este greu de stabilit, ea crede că prin efortul de a îmbunătăți situația unei comunități determinăm creșterea șanselor de îmbunătățire a situației tuturor comunităților.

Altruismul eficient se adresează oamenilor de diverse origini și celor care, deși trăiesc într-o societate bogată, nu câștigă mai mult,

iar uneori câştigă chiar mai puţin decât venitul mediu din acea societate. Donând, să zicem, 10% din venituri unor organizaţii caritabile eficiente, ei pot salva vieţi, sau reda vederea, sau pot produce, în orice alt mod, schimbări imense în viaţa unor oameni care trăiesc dintr-un venit ce, prin puterea de cumpărare, este doar echivalentul a 1 sau 2% din venitul mediu din Statele Unite.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

4. SĂ CÂȘTIGI BANI PENTRU A-I DĂRUI

Deși este posibil să ai un venit mediu și totuși să donezi suficient pentru a face mult bine, nu e mai puțin adevărat că din venituri mai mari poți dona mai mult. E posibil ca această idee, care l-a determinat pe Matt Wage să aleagă cariera sa de acum, să fi prins contur în mintea multor oameni înainte de apariția mișcării altruismului eficient. În secolul al XVIII-lea, John Wesley, fondatorul mișcării protestante metodiste, le spunea enoriașilor săi: „Câștigați cât de mult puteți, donați cât de mult puteți, economisiți cât de mult puteți".[1] Un altul a fost Jim Greenbaum, care a auzit termenul de *altruism eficient* atunci când a urmărit, pe TED.com, o prezentare pe care am susținut-o în 2013. El a înțeles că acum există un nume pentru ceea ce el a făcut aproape toată viața lui. Cum Jim și-a făcut un scop din a câștiga bani pentru a putea dona, iar asta de mai mult timp decât oricare dintre cei pe care îi cunosc, viața sa demonstrează că e posibil să ai succes în această încercare de-a lungul mai multor decenii.

Jim s-a născut în 1958 și a crescut într-o familie de evrei din Louisiana, în inima „Centurii Biblice" americane*. Își amintește

* „Centura Biblică" (în original, Bible Belt) este denumirea sub care e cunoscută zona de sud-est și centru a Statelor Unite, recunoscută pentru protestantismul

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

că, pe când era copil, „dacă vedeam ceva ce nu mi se părea rezonabil, logic sau drept, luptam ca să schimb lucrurile". A văzut imagini din lagărele de concentrare naziste și i-a auzit pe rabini ținând slujbe și spunând: „Așa ceva nu trebuie să se mai întâmple niciodată!" Aceștia îi acuzau pe Aliați că nu au făcut nimic pentru a opri Holocaustul, în timp ce ziarele erau pline de povești despre atrocitățile care continuau să se comită pretutindeni în lume. Ipocrizia a început să-l nemulțumească, iar efectul se simte și acum în mottoul de pe pagina web a fundației căreia i-a pus bazele: „Nu poți sta deoparte în fața suferinței".

Când a absolvit colegiul, Jim se gândea să își continue studiile la Drept, țintind să se specializeze în apărarea drepturilor civile. Dar nu a fost admis la cele mai bune facultăți de drept și, nedorind să mai piardă încă trei ani în care să studieze într-o instituție care nu era la cel mai înalt nivel, a decis să intre în afaceri, să facă bani rapid și să-i folosească pentru a schimba lumea. După câteva nereușite, a fondat Access Long Distance, care s-a dezvoltat, devenind o companie de telecomunicații de nivel național. În 1990, pe când avea 32 de ani, Jim a urmărit, din întâmplare, o emisiune de televiziune despre un american care se dusese în România pentru a-i ajuta pe copiii orfani care trăiau în condiții atroce. Jim și-a stabilit o dată limită: încă opt ani în afaceri, până va împlini 40 de ani, iar apoi va demisiona și își va folosi banii pentru a-i ajuta pe alții. Nu a reușit să respecte data stabilită, dar nu a întârziat mult: când a vândut compania, în 1999, tocmai împlinise 41 de ani, iar fondurile sale urcaseră la 133 de milioane de dolari. S-a angajat să contribuie cu 85% din suma respectivă, pe timpul vieții sale,

conservator al locuitorilor săi, majoritatea fiind baptiști, metodiști sau evanghelici. Termenul a fost preluat și de alte țări (Australia, Noua Zeelandă, Olanda, Danemarca, Finlanda sau India, între altele) unde există zone în care religia protestantă este dominantă. (n.tr.)

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

pentru proiecte al căror scop era să reducă suferința oamenilor și a animalelor, restul fondurilor sale urmând să servească aceluiași scop după moartea sa. Până acum a contribuit cu 40 de milioane de dolari la fundația Greenbaum, pe care o conduce împreună cu soția sa, Lucie Berreby-Greenbaum. Fundația susține proiecte al căror scop este să prevină și să ușureze suferințele și abuzurile împotriva animalelor, să îmbunătățească nivelul de sănătate în țările în curs de dezvoltare, să asigure educarea oamenilor din Africa în vederea unei mai bune înțelegeri a drepturilor omului și să salveze victimele traficului de ființe umane pentru sclavie sexuală și muncă la negru.

În comparație cu alți altruiști eficienți pe care i-am întâlnit, Jim duce o viață de bogăție, într-o casă luxoasă. La un moment dat deținea câteva mașini de curse și era coproprietarul unui avion cu reacție privat, dar curând și-a dat seama că acelea erau niște excese. Deși acum conduce o Toyota, încă se mai străduiește să găsească un echilibru între stilul său de viață și utilizarea banilor pe care îi are pentru ajutorarea altor oameni. Încă din 2003, înainte ca eficiența să devină un subiect de larg interes, așa cum este astăzi, Jim susținea, în majoritatea cazurilor, proiecte de peste ocean. Când i se solicita o donație pentru un proiect local, obișnuia să răspundă astfel: „Pot să vă dau atâția bani sau pot să salvez atâtea vieți. Spuneți-mi voi ce să fac".[2] Totuși, este conștient de faptul că, atunci când îi stimulează pe cei bogați să doneze, e nevoie să pornească din punctul în care se află aceştia, așa că acceptă uneori »pasiunea ineficientă" a donațiilor lor, cât timp cel puțin jumătate merge spre donații eficiente.

Cum se compară câștigurile și donațiile uriașe, pe de o parte, cu munca de voluntar pentru o organizație de caritate eficientă, pe de altă parte? Iată ce spune Will MacAskill: să presupunem că

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ai fi putut lucra pentru o organizație de caritate eficientă, dar tu accepți în schimb un post într-o bancă de investiții, unde câștigi 200 000 de dolari anual. În general nu ducem lipsă de solicitanți care doresc să lucreze în organizații caritabile, așa că vor angaja pe altcineva, care va face treabă aproape la fel de bună ca și tine. „Aproape“, deoarece, dacă ai fi primit postul, putem presupune că ai fi fost considerat cel mai potrivit pentru acel post; dar diferența între tine și următorul nu poate fi prea mare. Așadar, ca voluntar ești ușor de înlocuit. Totuși, dacă lucrezi în domeniul finanțelor, câștigi mult mai mult decât ai nevoie și îți donezi jumătate din câștig organizației, care folosește acei bani pentru a angaja încă doi lucrători pe care nu i-ar fi putut angaja fără donația ta. Cantitatea de muncă pe care o pot efectua ei pentru organizația caritabilă va depăși cu mult diferența dintre ceea ce ai fi putut face tu și ceea ce va face solicitantul care ocupă poziția în locul tău. În vreme ce tu ai fi fost ușor de înlocuit ca voluntar, nu poți fi înlocuit ca donator. Dacă nu te-ai fi angajat la banca de investiții, altcineva ar fi făcut acest lucru și este aproape sigur că nu ar fi donat jumătate din salariul său pentru caritate (foarte puțini dintre cei care lucrează în domeniul finanțelor fac acest lucru). Așadar, dacă accepți postul în finanțe, organizația de caritate va avea mai multe posibilități de a-și atinge scopurile decât dacă ai fi acceptat oferta lor de angajare.[3]

Will arată, de asemenea, că, uneori, aflăm despre câte o organizație că nu este așa de eficientă cum credeam. Donatorii se pot reorienta rapid spre o alta, mai bună. Totuși, dacă deja lucrezi acolo și afli că nu este prea eficientă, nu e ușor să găsești un nou loc de muncă într-o organizație foarte eficientă. Dacă ești capabil să schimbi organizația al cărei angajat ești, făcând-o mai eficientă decât era, poți avea un impact mai mare; dar multe organizații, fie de caritate, fie de alt fel, opun rezistență la schimbare.

În ciuda excepțiilor, între care se numără Jim Greenbaum, majoritatea celor care câștigă pentru a dărui fac parte din generația celor care au început să se gândească la alegerile privitoare la carieră cam la începutul noului mileniu. Ei erau deja pregătiți să meargă în direcții noi. În anii '90, dacă spuneai că alegi finanțele deoarece dorești să câștigi mai mult ca să donezi mai mult, lumea te-ar fi privit ciudat și te-ai fi simțit foarte singur în demersul tău. Însă pentru mileniali conexiunea cu cei care gândesc la fel, prin intermediul rețelelor sociale, este ceva normal. Așa că e ușor să găsești pagini web unde să îți împărtășești experiențele cu persoane ca Aveek Bhattacharya, cel care a renunțat la planul de a îmbrățișa o carieră academică pentru a câștiga mai mult și a dona mai mult prin intermediul unei firme de consultanță strategică cu sediul central la Londra. Sau îl poți întâlni pe Alex Foster, a cărui credință creștină i-a trezit dorința de a face ceva pentru cei săraci. Alex își lansează acum propria companie și e hotărât să doneze, din ce câștigă, tot ceea ce depășește 15 000 de lire sterline pe an.[4] Dacă ești unul dintre cei care câștigă pentru a dărui în scopul reducerii suferinței animalelor, poți discuta despre cele mai bune opțiuni cu Simon Knutson, care lucrează la o companie de investiții din Gothenburg, Suedia, și donează circa 40% din venitul rămas după achitarea impozitelor pentru a susține Animal Charity Evaluators, care încearcă să găsească cele mai eficiente organizații caritabile de ajutorare a animalelor. După ce a lucrat ca angajat al unei firme de software în Madison, statul Wisconsin, Ben West și-a înființat propria companie, pentru a putea dona mai mult. Donațiile sale se îndreaptă spre Animal Charity Evaluators și proiectul Global Priorities de la Institutul pentru Studiul Viitorului Omenirii, Future of Humanity Institute din cadrul Universității Oxford, ce investighează modul în care se pot aloca resursele limitate ale planetei în funcție de diferite nevoi, pe tot globul.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Conform părerii generale, altruismul nu valorează prea mult pentru un jucător profesionist de pocher. Sunt toate șansele ca această opinie să se schimbe. Philipp Gruissem a câștigat suficient la pocher pentru a trăi o viață de tipul celei la care revistele cu celebrități ne încurajează să visăm. Timp de cinci ani a reușit să călătorească unde a vrut și a avut libertatea de a trăi multe experiențe de viață. A venit totuși momentul în care a înțeles că nu era mulțumit de viața pe care o ducea. Pentru a fi fericit, avea nevoie de un scop mai important în viață. Prietenii elvețieni i-au vorbit despre altruismul eficient, iar el a descoperit o nouă motivație pentru a juca pocher, ceea ce a dus la cele mai mari câștiguri, între care un total de aproape 2,4 milioane de dolari în două turnee din 2013. Acum, Gruissem promovează caritatea eficientă printre alți jucători profesioniști de pocher, prin intermediul unei noi organizații numite Raising for Effective Giving.[5]

Toți acești oameni donează cu mult peste standardul convențional al filantropiei, dar dintre toți altruiștii eficienți pe care i-am întâlnit, Ian Ross oferă cel mai remarcabil exemplu al unei vieți dedicate maximizării donațiilor. Ian a început să lucreze cu normă întreagă în 2006 și, de atunci până în momentul în care scriu, a donat sau și-a programat să doneze aproximativ un milion de dolari. În 2014 a câștigat peste 400 000 de dolari, și mai mult de 95% din câștigul rămas după plata impozitelor merge spre caritate. Motivația etică pentru stilul de viață al lui Ian a început la colegiu, când a devenit vegan. În cea mai mare parte a deceniului următor, un prieten, tot vegan, l-a supus unui interogatoriu nemilos. Rezultatul a fost că Ian a acceptat următoarea teorie:

1. Mijloacele agricole moderne de creștere a animalelor cauzează o suferință teribilă.
2. Suntem responsabili atât pentru ceea ce facem, cât și pentru ceea ce ne abținem să facem.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

3. Avem mijloacele de a reduce suferința cauzată de mijloacele moderne de creștere a animalelor. Așadar:
4. Este imperios necesar să facem acest lucru.

Apoi, Ian a început să pună în practică, în viața sa, această logică. A lucrat timp de patru ani la McKinsey, firma de consultanți de management, iar apoi la corporația Disney, înainte de a ocupa un post mai important în conducerea unei companii video aflate la început de drum. În afară de slujba sa zilnică, Ian a ajutat la înființarea companiei de produse alimentare Hampton Creek, care produce substituenți vegetali pentru ouă, a căror producție a început deja să afecteze cererea pentru ouăle găinilor de fermă. Majoritatea donațiilor sale se îndreaptă spre organizații ca Humane League sau Mercy for Animals, deoarece campaniile educative și de informare ale acestora și-au demonstrat eficiența în încurajarea renunțării la hrana pe bază de produse animale. Ian mai donează și organizațiilor care se ocupă de sănătatea publică la nivel global, cum este Population Services International, deoarece e conștient de importanța informării despre planning familial a persoanelor fără acces la acesta, prevenind astfel nașterea copiilor nedoriți și oferind adulților mai mult control asupra propriilor lor vieți. În același timp, deoarece majoritatea oamenilor se hrănesc cu carne, un număr mai mic de copii înseamnă o cerere mai scăzută pentru produse de origine animală, ceea ce duce la mai puțină suferință pentru animale.

Ian se poate concentra asupra scopului său, acela de a reduce suferința, deoarece nu are o parteneră de viață și nici copii și nu are în plan să schimbe această situație. Nu consideră că face un sacrificiu, deoarece dezinteresul său față de ideea de a avea o parteneră de viață datează dinainte de începutul eforturilor de a-și pune în practică ideile sale etice. Joacă fotbal cu prietenii,

îi place să asculte muzică și face plimbări pe bicicletă în aproape fiecare weekend, totul în limitele unui buget anual de aproximativ 9 000 de dolari. Totuși, pe lângă acest buget, a cheltuit într-adevăr 8 000 de dolari pentru a plăti unui veterinar cheltuielile cu tratamentul animalului de companie al unui prieten de care este foarte apropiat. El recunoaște că nu poate justifica această faptă, așa că o consideră un fel de „cheltuială de lux".

Psihologia faptului de a câștiga bani pentru a-i dărui

În 2013, un articol din *Washington Post* îl prezenta pe Jason Trigg, absolvent al facultății de calculatoare de la MIT, care lucra în finanțe și dona jumătate din salariu Fundației de Luptă Împotriva Malariei. Trigg era descris ca făcând parte „dintr-o clasă nouă de tineri profesioniști din America și Marea Britanie", pentru care „a face grămezi de bani este calea cea mai sigură către salvarea lumii".[6] În *New York Times*, jurnalistul David Brooks a scris că Trigg pare să fie „un tânăr onest, de o moralitate serioasă", care ar putea, cu siguranță, să salveze multe vieți. Totuși, Brooks își sfătuia cititorii să fie prudenți. Mai întâi, ne avertiza că activitățile zilnice ne schimbă, iar dacă lucrezi pentru un fond speculativ, e posibil ca idealurile să o ia pe alt drum și să nu mai fii la fel de hotărât să donezi. În al doilea rând, era de părere că alegerea unei profesii care nu îți trezește nici o pasiune, doar de dragul unui „bine abstract, îndepărtat", poate să îți aducă iubirea de umanitate, în general, dar nu și iubirea față de persoanele concrete din jurul tău. În al treilea rând, și cel mai important, Brooks era îngrijorat că „te transformi într-un mijloc, nu într-un scop [...] o mașinărie de redistribuire a bogăției". A-ți alege un loc de muncă doar pentru

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

a face bani se poate dovedi „distructiv", scria Brooks, chiar dacă banii sunt folosiți pentru caritate.[7]

Primele două obiecții reprezintă niște afirmații psihologice factuale, ce pot fi verificate cu ajutorul persoanelor care câștigă pentru a dona. A treia obiecție este, mai degrabă, de ordin moral decât psihologic, așa că voi amâna discuția cu privire la ea până ce vom ajunge la obiecțiile de ordin etic din următoarea secțiune a cărții.

În 2013, Matt Wage le-a vorbit studenților de la Princeton care urmau cursul pe care el îl absolvise cu patru ani înainte. Le-a spus studenților că, atunci când s-a angajat în finanțe, unii s-au arătat îngrijorați de alegerea lui neobișnuită. Una dintre îngrijorările exprimate a fost aceea că un tânăr idealist, înconjurat de bancheri nemiloși, nu va putea să reziste presiunii și va renunța. Nu se întâmplase așa. Matt nu îi consideră nemiloși pe cei cu care lucrează, iar munca pe care o face i se pare interesantă. Cealaltă îngrijorare majoră era una menționată și de Brooks, pe care Matt o formulează astfel: „Aflându-mă între atâția bogați care conduc mașini Ferrari, curând aveam să spun și eu: Dă-le încolo de acțiuni de caritate, ceea ce vreau *cu adevărat* e un Ferrari!" Nici acum, Ferrari-ul nu se află pe lista de cumpărături a lui Matt. Strategia lui pentru a evita să ajungă vreodată acolo este să vorbească deschis despre promisiunea de a dona 50% din venitul său. Le-a spus tuturor prietenilor că, dacă nu își ține promisiunea făcută, pot să-l facă de râs. (Mi-a dat și permisiunea de a menționa angajamentul său în această carte, ceea ce îl expune și mai mult public.) Per total totuși, Matt nu dă semne că, psihologic vorbind, dorința de a câștiga bani pentru a-i dona l-ar apăsa ca o povară. „Sunt extrem de fericit cu viața pe care o duc", mi-a spus. „M-aș implica în chestiunea asta cu altruismul chiar și dacă aș crede că îmi face viața

mai grea, dar, printr-o stranie coincidență legată de modul în care funcționează mintea omului, cred că, de fapt, mă face mai fericit."

Pentru Jim Greenbaum, primii ani au fost frustranți, dar numai pentru că îi trebuia mai mult timp decât se așteptase ca să creeze bogăția de care avea nevoie pentru a ajuta alți oameni. Asta nu înseamnă că a fost mai puțin decis să își îndeplinească țelul. Îi plăcea lumea afacerilor, care, pentru el, semăna într-o oarecare măsură cu un joc. În plus, avea mult respect pentru cei cu care lucra. El susține că trebuie să existe un echilibru între o viață confortabilă și binele pe care îl faci. Jim a donat deja atât de mult, încât este evident că decizia sa de a câștiga bani pentru a-i dona a funcționat foarte bine.

Chiar și dintr-un punct de vedere egoist, subliniază Ben West, câștigul în scopul donației îți permite să deții lucruri despre care oamenii cred că te pot face fericit, între care bani și o poziție socială specială, dar, în același timp, îți aduce și acel sentiment de împlinire ce decurge din înțelegerea faptului că ajutorul tău schimbă lumea în bine. Ian Ross nu consideră că există riscul de a ajunge la epuizare și anticipează că va continua pe drumul pe care a pornit. Printre cei întâlniți de mine, Alex Foster este, poate, cel mai entuziast dintre toți cei care câștigă pentru a dona: el afirmă despre cariera sa că îi oferă „o senzație de împlinire nebunească – mai multă satisfacție decât în orice altă perioadă a vieții mele. În ciuda faptului că nu interacționez prea mult". Pe de altă parte, Aveek Bhattacharya are momente de frustrare, pentru că munca sa nu îi permite să aprofundeze lucrurile atât cât și-ar dori. Pentru el, câștigul în scopul donării este un experiment și, din punctul lui de vedere, posibilitatea unui doctorat și a unei cariere academice rămâne deschisă.[8]

Brooks ar avea perfectă dreptate dacă doar ar atrage atenția cititorilor săi că nu oricine este capabil să câștige bani pentru a-i

dărui. Unii oameni nu reușesc să simtă prea mult entuziasm la gândul că fac profit pentru angajatorul lor. Alții, în schimb, par să se bucure de faptul că pot să câștige bani mulți și le crește inima când descoperă o motivație în plus, aceea de a dărui o mare parte din bani pentru cauze nobile. Astfel evită problema atât de bine punctată într-o caricatură din *New Yorker*, în care un om de afaceri se plânge la telefon: „Muncesc mai mult ca niciodată, dar tot ce obțin în schimb sunt fluturași de salariu cu sume din ce în ce mai mari".[9]

Brooks face speculații în privința răului ce ar putea rezulta din transformarea individului într-un mijloc de redistribuire a bogăției, uitând faptul că, din păcate, soarta multor oameni este să își petreacă viața având responsabilitatea traiului lor și a celui al familiilor lor în meserii pe care, în esență, nu le consideră nici interesante, nici plăcute. De ce ar avea o astfel de muncă un efect distructiv mai puternic dacă o faci pentru a-i ajuta pe alții, și nu pentru a te ajuta pe tine și familia ta?

Etica faptului de a câștiga bani cu scopul de a-i dărui

Atunci când Brooks găsește argumente împotriva câștigului cu scopul de a dărui, pornind de la părerea că individul se transformă într-un mijloc, în loc să reprezinte un scop, el se face ecoul unei obiecții față de utilitarism exprimate, cu patruzeci de ani în urmă, de filosoful britanic Bernard Williams. Criticând utilitarismul, Williams ne cere să ne imaginăm că George, un bărbat șomer, absolvent al facultății de chimie, primește o ofertă de muncă într-un laborator în care se creează arme chimice. (Williams scria înainte ca armele chimice să fie interzise printr-un tratat international.)

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

George se opune creării de arme chimice, dar dacă nu acceptă el postul, acesta va fi ocupat de cineva mai zelos în ceea ce privește continuarea cercetării decât ar fi fost el, iar respingerea ofertei de către George va avea, probabil, drept rezultat crearea mai multor forme de arme chimice, nicidecum a mai puține.[10] Pentru ca George să facă cât mai mult bine, el trebuie să accepte postul, să își țină părerea despre armele chimice doar pentru el și să lucreze cât mai puțin la dezvoltarea noilor arme chimice. Ca să-și păstreze postul însă, va trebui să facă totuși câteva lucruri în scopul elaborării de noi arme chimice. Se poate să aibă remușcări din cauza asta, dar un utilitarist l-ar putea liniști spunându-i că tot ce contează cu adevărat este că se vor crea mai puține arme mortale.

Williams obiectează, afirmând că George este forțat „să renunțe la proiectul și decizia sa și să accepte decizia cerută de un calcul utilitarist". Rezultatul, susține Williams, este un sentiment de alienare, de renunțare la acțiunile și convingerile cu care se identifică, acesta reprezentând, „la propriu, un atac asupra integrității sale".[11] Oare așa stau lucrurile? Iar dacă da, se poate face o comparație cu ceea ce fac aceia care câștigă pentru a dona, atunci când decid să aleagă o profesie pe care nu o consideră ca fiind intrinsec dezirabilă? Între dezvoltarea armelor chimice și lucrul într-o bancă de investiții nu se poate pune semnul de egalitate din punct de vedere moral. Iar cei care câștigă în mod deliberat bani pentru a-i dărui nu lucrează împotriva scopurilor angajatorului, așa cum ar fi făcut-o George. Din contră, primii ar dori să facă o treabă cât mai bună cu putință, așa încât să câștige cel mai mare salariu posibil, cu tot cu prime, pentru a dona maximum posibil. Totuși, pentru a-și găsi locul în etosul organizației în care doresc să atingă succesul, cei care câștigă pentru a dona trebuie să își mascheze opiniile despre valoarea intrinsecă a muncii lor. Nu este mai puțin adevărat că unii dintre cei care și-au schimbat

cariera pentru a câștiga bani în scopul de a-i dărui au renunțat la proiectele lor (așa cum Matt a renunțat la planul său inițial de a merge la facultate și a deveni profesor) și, în schimb, au ales cariera cerută de „calculul utilitarist". Dar, oare, această alegere te transformă, așa cum sugerează Brooks, într-un simplu mijloc de a atinge un scop, cu efecte devastatoare asupra caracterului tău?

Cei care câștigă pentru a dărui trăiesc, în măsură mult mai mare decât majoritatea oamenilor, în armonie cu propriile lor valori – cu alte cuvinte, în armonie cu convingerea de bază că ar trebui să trăim astfel încât să facem cât mai mult bine. Nici vorbă de alienare sau de pierderea integrității. Din contră, pentru cei care împărtășesc această convingere, integritatea s-ar pierde dacă ar fi să își urmeze pasiunea reprezentată de, să zicem, absolvirea studiilor superioare, scrierea unei teze despre Beowulf și predarea literaturii medievale la universitate.[12]

Poate că oamenii care câștigă pentru a dărui au integritate, dar e posibil oare să participe la activități dăunătoare? Un critic se exprima astfel: „Capitalismul în forma sa actuală globală agravează inegalitatea [...] Un număr mic de oameni câștigă averi uriașe, în vreme ce mulți, mult mai mulți sunt împinși către sărăcia extremă – simptom al economiei de piață. Prăpastia dintre cei foarte bogați și cei foarte săraci se adâncește [...] [M]unca în industria financiară cu scopul donării către organizații caritabile ce abordează sărăcia globală seamănă cu ceea ce fac incendiatorii care oferă donații pompierilor din orașul lor".[13]

Capitalismul pare, într-adevăr, să adâncească inegalitatea, dar asta nu demonstrează că îi împinge pe oameni spre sărăcia extremă, deoarece inegalitatea crește și atunci când cei bogați devin mai bogați, iar cei săraci rămân la fel de săraci, sau chiar atunci când cei săraci mai câștigă ceva, dar nu la fel de mult ca și cei bogați. Așa cum am arătat în prefață, altruiștii eficienți prețuiesc de

obicei egalitatea nu prin ea însăși, ci doar datorită consecințelor acesteia.[14] Nu e clar dacă creșterea bogăției celor bogați fără ca, prin aceasta, cei săraci să devină mai săraci are per total consecințe negative. Devine mai ușor pentru cei bogați să îi ajute pe cei săraci, iar unii dintre cei mai bogați oameni din lume, între care Bill Gates și Warren Buffett, au făcut exact acest lucru, devenind, prin prisma sumelor de bani donate, cei mai mari altruiști eficienți din istoria omenirii. Fără îndoială, capitalismul îi împinge pe unii oameni spre sărăcia extremă – este un sistem atât de vast încât ar fi surprinzător dacă nu s-ar întâmpla așa –, dar, în același timp, a reușit să scape alte sute de milioane de oameni de sărăcia extremă. Nu ar fi ușor de demonstrat că au fost mai mulți cei care au fost împinși spre sărăcie extremă din cauza capitalismului decât cei care au scăpat de ea datorită lui; categoric, există destule dovezi pentru a susține contrariul.[15]

În orice caz, cei care cred că întreaga economie capitalistă modernă ar trebui desființată au eșuat, evident, în încercarea de a demonstra că se poate structura o economie care să aibă rezultate mai bune. Nici nu ne-au arătat cum s-ar putea face, în secolul XXI, tranziția spre un sistem economic alternativ. Ne place sau nu, în viitorul apropiat se pare că suntem condamnați să trăim o formă sau alta de capitalism, cu tot ceea ce înseamnă el – piețe cu acțiuni, obligațiuni și bunuri plasate la bursă. Aceste piețe joacă diferite roluri, între care obținerea de capital pentru investiții, reducerea riscurilor și anularea fluctuației prețurilor diferitelor produse. Nimic din toate astea nu pare a fi rău în mod inerent.

Chiar și admițând că faptul de a câștiga bani cu scopul de a-i dona ar putea duce la implicarea în activități financiare care ar avea efecte negative asupra unor persoane, tot nu rezolvăm problema morală legată de ce anume ar trebui să facă cel care are șansa de a câștiga bani mulți și de a dona bani mulți. Codurile

morale de comportament pun adesea principiul care spune „Să nu faci rău altuia“ înaintea celui care spune „Să faci cât de mult bine poți“. Cei care sunt de acord cu această abordare consideră, evident, că nu e corect să lucrezi pentru o companie care face rău oamenilor nevinovați, chiar dacă binele pe care l-ai putea face astfel cântărește mult mai greu decât răul respectiv. Problema morală pe care se sprijină această atitudine a apărut într-o formă dramatică în timpul celui de-al Doilea Război Mondial, atunci când naziștii au atacat Londra cu bombe V-1 și V-2. Spionii din Londra le trimiteau informații despre precizia atacurilor, dar, de fapt, spionii erau agenți dubli britanici, iar informațiile aveau scopul de a-i înșela pe nemți, astfel încât mai puține bombe să lovească Londra. S-a estimat că astfel aveau să fie salvate 12 000 de vieți în fiecare lună. Atunci când s-a aflat despre această înșelăciune în Cabinetul britanic de război, în august 1944, Herbert Morrison, ministru și membru al Cabinetului, a protestat afirmând că era imoral din partea guvernului să decidă că era mai bine să moară cei care trăiau la sud de Londra, și nu cei din centrul orașului. Obiecțiile sale aveau legătură cu principiul care cere să nu faci rău, fiindcă, altminteri, binele rezultat din împiedicarea multor decese prin îndreptarea atacurilor cu bombe în zona rurală, unde ar fi făcut mai puține victime, cântărea mai mult decât răul reprezentat de moartea unor oameni. Morrison a reușit să-i convingă pe membrii Cabinetului să i se alăture (Churchill se afla în străinătate în acel moment), dar MI5, Serviciul Britanic de Securitate, a reușit să ignore decizia Cabinetului și a continuat înșelătoria până la sfârșitul războiului.[16] Dacă aveți impresia că Morrison avea dreptate, veți considera, probabil, că este la fel de greșit să te implici în activități financiare care afectează anumiți oameni, chiar dacă ele aduc un beneficiu echivalent unui număr mult mai mare de persoane. Un altruist eficient poate să adopte acest

punct de vedere și să continue să facă foarte mult bine, în același timp având grijă să nu facă rău. Totuși, după părerea mea, Morrison nu a avut dreptate, iar decizia de a salva viața multor civili a fost cea justă.

Cealaltă problemă relevantă pentru discuția noastră se referă la ce anume trebuie considerat a fi complicitate la rău. Pentru cineva care judecă acțiunile în funcție de consecințele lor, complicitatea la rău presupune să ai capacitatea de a influența gradul de probabilitate ca acel rău să se producă. Așa cum s-a arătat anterior, dacă nu accepți postul oferit de banca de investiții, altcineva o va face și, din perspectiva băncii, acea persoană va fi, probabil, aproape la fel de bună cum ai fi putut să fii și tu. Dacă una dintre activitățile de strângere de capital efectuate de bancă finanțează o mină ce poluează un râu de care depinde viața unui număr mare de săteni săraci, refuzul tău de a accepta postul nu va întrerupe acea activitate. Te va împiedica totuși să donezi mulți bani către cauze nobile, inclusiv unor organizații caritabile care îi susțin pe cei slabi pentru a se opune mai eficient jafului produs de companiile miniere. În plus, poți avea mai multe șanse de a modifica acțiunile băncii – sau, prin intermediul băncii, acțiunile corporației pentru care aceasta strânge bani – dacă ești în interiorul băncii decât dacă protestezi din afară. Pe de altă parte, s-ar putea să constați că nu poți influența politica băncii, deoarece cultura corporatistă este orientată spre profit, indiferent de costul acestuia pentru cei săraci, iar un angajat de nivel inferior nu poate contracara această stare de fapt. Poate că, în cazurile cele mai dramatice, alegerea corectă este să demisionezi și să dezvălui public ceea ce se întâmplă la bancă. Chiar și atunci, alegerea ta de a lucra la bancă va avea consecințe bune, deoarece te va transforma într-un oponent mai bine informat, mai credibil al acțiunilor băncii.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Noțiunea de a judeca ceva ca fiind sau nu complicitate în funcție de consecințele sale are implicații pe care majoritatea oamenilor le vor respinge. Ea presupune, de exemplu, că gardienii de la Auschwitz nu au acționat greșit, dacă refuzul lor de a îndeplini acel rol ar fi dus doar la înlocuirea lor de către altcineva, poate de către cineva care ar fi fost chiar mai brutal față de cei care aveau să fie uciși acolo. Dat fiind că munca de gardian într-un lagăr de concentrare era adesea varianta alternativă la a fi trimis pe frontul rusesc, această ipoteză a fost, poate, confirmată uneori. Se poate argumenta că, decât să acceptăm această implicație, ar trebui să ne gândim nu la consecințele efective ale refuzului unei persoane de a fi gardian într-un lagăr de concentrare, ci la consecințele avute de respectarea de către toți a unei reguli împotriva acționării în slujba unei instituții angajate în comiterea de fărădelegi. Un susținător al filosofiei kantiene ar putea adopta acest punct de vedere, și la fel ar face un adept al utilitarismului regulativ – adică o persoană care consideră că este greșit să încalci o regulă, dacă acceptarea generală a acelei reguli ar avea consecințe pozitive.[17] Am putea accepta și un alt punct de vedere legat de complicitate, acela că sunt responsabil pentru răul făcut de un grup, de o organizație sau alt colectiv la care particip de bunăvoie.[18] Altruiștii eficienți cu o viziune strict utilitaristă nu ar putea accepta aceste puncte de vedere și ar trebui să accepte implicația conform căreia, la o interpretare plauzibilă a faptelor relevante, măcar unii dintre gardienii de la Auschwitz nu acționau greșit. Se poate realiza o combinație între susținerea generală pentru altruismul eficient și acceptarea utilitarismului regulativ sau o altă noțiune de complicitate care să nu fie legată de consecințe. În acest caz și presupunând că băncile de investiții și alte corporații similare comit fărădelegi, am putea considera că acest motiv este suficient pentru a nu te angaja în industria financiară.[19] Am putea, de asemenea, considera că

funcția firească a unei bănci de investiții este să servească unui scop economic benefic și că nu e nevoie să presupunem că, prin implicarea în activitatea bancară, individul va deveni, câtuși de puțin, complice la rău.

Bănuiesc că, după unul sau două decenii în care vom căpăta mai multă experiență în ceea ce privește câștigarea banilor în scopul donării lor, obiecțiile etice prezentate de Brooks și de alții față de această practică vor ajunge să fie privite drept bombănelile unei generații de bătrâni care nu înțeleg cu adevărat ce face generația următoare. Un studiu realizat de Institutul Brookings a scos în evidență faptul că milenialii sunt preocupați mai mult de responsabilitatea socială corporativă decât oricare altă generație anterioară și, din postura de angajați, ei doresc „ca munca lor zilnică să facă parte din preocupările lor față de societate și să reflecte aceste preocupări".[20] Se poate ajunge în multe feluri la acea integrare între muncă și valorile sociale. Pentru persoana potrivită aflată în situația potrivită, a câștiga pentru a dărui este unul dintre acestea.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

5. ALTE CARIERE ETICE

A câștiga pentru a dărui este un mod distinct de a face bine. Pentru cei care dețin abilitățile necesare pentru a avea succes în obținerea de câștiguri cu scopul de a dărui, inclusiv abilitatea de a considera că munca aleasă este suficient de interesantă pentru a o face bine, sau forța de caracter necesară pentru a respecta cu strictețe angajamentul de a dărui unor organizații de caritate eficiente o mare parte din venituri, a câștiga pentru a dărui poate fi o alegere etică a carierei. Totuși, Will MacAskill nu pretinde că a câștiga pentru a dărui este întotdeauna, sau măcar de obicei, cea mai bună opțiune; mai degrabă o consideră un punct de referință pentru comparația cu alte cariere etice posibile.[1]

Avocatul

Will nu lucrează în domeniul bancar. Asta deoarece el crede că, dacă poate influența încă două persoane cu posibilități financiare similare cu ale lui și le poate determina să câștige pentru a dărui, înseamnă că face mai mult bine decât dacă s-ar fi implicat el însuși în finanțe – iar el a influențat deja mult mai multe persoane decât acele două menționate. 80 000 Hours este o organizație de

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

metacaritate, adică una care evaluează sau promovează alte organizații. Alte asemenea organizații de metacaritate sunt Giving What We Can, GiveWell și The Life You Can Save. Activitatea în cadrul unei organizații de metacaritate eficiente poate avea mai multe efecte benefice decât activitatea în cadrul unei organizații obișnuite, datorită efectului de multiplicare – deși acesta ar putea fi și un argument pentru a câștiga în scopul de a face donații chiar către organizația de metacaritate. Ca și în cazul unei organizații caritabile obișnuite, nimeni nu e de neînlocuit, dar, dacă ai calități excepționale pe care alții nu le au, efectul lor poate fi remarcabil. Modul în care Will înțelege etica, abilitățile sale de convingere, experiența sa în mișcarea altruismului eficient, cunoașterea faptelor care stau la temelia altruismul eficient și relațiile personale din cadrul mișcării îl fac greu de înlocuit.

Birocratul

În anii '90, cineva pe care îl voi numi Gorby (nu e numele său real, căci dorește să rămână anonim) a citit *Famine, Affluence and Morality* și mi-a scris, cerându-mi un sfat în vederea alegerii carierei. Tocmai absolvise facultatea, făcea voluntariat pentru caritate și trăia modest, dar înțelesese că ar putea face mai mult bine dacă, în loc să își ofere timpul organizației caritabile, ar fi lucrat într-o bancă și ar fi donat majoritatea câștigurilor sale acelei organizații. Gorby a mai amintit de posibilitatea de a lucra pentru Banca Mondială, dar a renunțat la acea opțiune, din cauza răului făcut, după părerea sa, de acea bancă tocmai celor pe care el dorea să îi ajute. Pe marginea scrisorii sale (se întâmpla înainte de apariția e-mailului) i-am scris în grabă un răspuns, sugerându-i posibilitatea de a fi „un Gorbaciov la Banca Mondială", care să ajute la reformarea acesteia. I-am trimis scrisoarea cu comentariile mele înapoi, prin poștă, și am uitat cu totul de ea.

Câțiva ani mai târziu am auzit din nou de Gorby. Se angajase la Banca Mondială și lucra cu o echipă care evalua eficiența costurilor investițiilor băncii în probleme mondiale de sănătate. Mai precis, coordona departamentul care făcea recomandări în domeniul planificării familiale. Ca rezultat al recomandărilor făcute de departamentul său, banca a transferat circa 400 de milioane de dolari dinspre proiecte ce cheltuiau câte 300 de dolari pentru fiecare naștere nedorită evitată spre proiecte care cheltuiau 50 de dolari pentru același rezultat. Așa cum demonstrează acest exemplu, există diferențe mari la nivel de eficiență a costurilor între diferitele modalități de îmbunătățire a sănătății oamenilor din țările în curs de dezvoltare, astfel că, chiar și cu un buget fix, o alegere mai bună poate conta enorm. Ceea ce făcea departamentul lui Gorby echivala, prin numărul de nașteri nedorite evitate, cu adăugarea sumei de 2 milioane de dolari la bugetul pentru planificare familială al băncii.

Gorby îi încurajează și pe alții să urmeze același drum ca el, deoarece, în organizații cum este Banca Mondială, fiecare are șansa de a putea controla mai mulți bani decât ar putea spera în mod realist să aibă vreodată în chip de fonduri proprii. În plus, spune el, competiția este mai puțin acerbă pentru posturi în astfel de instituții decât pentru locurile de muncă bine plătite din sectorul privat, așa că nu trebuie să fii excepțional de talentat sau să muncești șaptezeci de ore pe săptămână pentru a ajunge la un nivel la care să produci într-adevăr o schimbare majoră în soarta multor oameni. Nu știu dacă lucrul acesta e adevărat, căci Gorby este cu siguranță o minte strălucită. Dar este adevărat că o carieră de birocrat guvernamental sau una într-o mare instituție internațională este departe de a avea aceeași strălucire sau de a aduce satisfacțiile financiare oferite de domeniul finanțelor, așa că ar putea fi mai ușor să urci pe scara socială lucrând în acest domeniu.

Cercetătorii

Pentru cei cu un talent aparte în cercetare există șanse deosebite de a face foarte mult bine prin intermediul unei cariere în cercetare. Totuși, cel mai probabil lucrul acesta nu se va întâmpla în domeniile evidente, precum descoperirea unui vaccin împotriva malariei sau cultivarea unor varietăți superioare de produse agroalimentare. În trecut, cercetătorii din medicină au făcut descoperiri care au redus simțitor sau au eradicat boli ca poliomielita sau variola, iar despre biologul Norman Borlaug, cel care cultiva varietăți de cereale de mare productivitate ce au dus la Revoluția verde, se spune că ar fi salvat mai multe vieți decât oricine altcineva.[2] Succesul impresionant și bine cunoscut publicului larg al oamenilor de știință din aceste domenii a atras mulți cercetători talentați spre aceleași domenii de cercetare, astfel încât șansa ca orice individ – tu, de exemplu – să fie capabil să facă descoperiri importante care nu ar fi fost posibile fără el este foarte mică. Iată de ce 80 000 Hours recomandă „stabilirea priorităților în domeniul cercetării", pe care o definește ca „activitatea al cărei scop este să descopere care sunt cauzele, intervențiile, organizațiile, politicile etc. ce ar putea îmbunătăți cel mai mult situația din lume".[3] Capitolele 10–15 din această carte dezbat unele dintre dificultățile apărute în încercarea de a răspunde la aceste întrebări și, prin aceasta, ne ajută să ne facem o imagine mai clară cu privire la lucrurile pe care le implică această stabilire a priorităților. Acolo se mai arată și faptul că domeniul în cauză se află încă la început, poate pentru că e foarte dificil – unii afirmă că este chiar imposibil – să se realizeze progrese prea mari. Dar este prea devreme pentru a afirma cât de dificil este, cu adevărat, să se realizeze un progres în stabilirea unor priorități privitoare la cauzele pentru care luptăm.

Cercetarea pe criterii de prioritate este doar un exemplu al domeniilor prea puțin explorate, care oferă posibilitatea unor

rezultate importante. Și este unul dintre cele care au cele mai mari șanse să atragă atenția celor interesați de altruismul eficient. Există, cu siguranță, multe alte oportunități de cercetare ignorate, în care șansele de a avea realizări valoroase sunt suficient de mari pentru ca o carieră în acele domenii să reprezinte o alegere ce merită făcută. Problema este să le descoperi, iar această încercare este ea însăși o formă de cercetare pe criterii de prioritate din subcategoria carierelor din cercetare.

Organizatori și militanți

Persoanele cu un talent special și foarte hotărâte au capacitatea de a-și valorifica la maximum impactul pozitiv asupra lumii, prin înființarea unei organizații. Spre deosebire de găsirea unui loc de muncă într-o organizație deja existentă, unde impactul avut reprezintă doar diferența marginală între ceea ce poți realiza și ceea ce următorul de pe listă ar fi realizat, există situații în care, dacă o anumită persoană nu ar fi înființat o organizație nouă, nu s-ar fi obținut nici unul din beneficiile aduse de acea organizație. Am amintit deja activitatea fondatorilor Give Well, Elie Hassenfeld și Holden Karnofsky, datorită cărora altruismul eficient a devenit mult mai simplu de realizat. Același lucru se poate spune și despre ceea ce au făcut Toby Ord și Will MacAskill atunci când au pus bazele organizațiilor Giving What We Can și 80 000 Hours. Iată și alte exemple care arată cât de multe poate realiza un singur om.

Janina Ochojska a crescut în Polonia în perioada comunistă. Suferea de poliomielită și, în copilărie, a fost supusă mai multor operații, dar în studenție starea sa fizică s-a deteriorat atât de mult încât nici un medic polonez nu a mai riscat să o opereze. Ajutorul a venit din Franța, unde a stat un an. Când s-a întors în Polonia, a devenit unul dintre fondatorii Fundației Polish EquiLibre,

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

structurată după modelul unei organizații caritabile franceze. Inițial, aceasta a venit în ajutorul persoanelor sărace din Polonia, dar când a izbucnit războiul din Bosnia, în 1992, Janina a organizat un convoi cu ajutoare către încercatul oraș Sarajevo. În acea vreme, Polonia era o țară relativ săracă, dar care își revenea, încet, după peste 40 de ani de comunism. Ochojska a ajuns la convingerea că, deși polonezii erau, în general, săraci, ei erau dispuși să-i ajute pe cei cu nevoi mai mari decât ei. A renunțat la EquiLibre și a fondat Polish Humanitarian Action sau PAH. Sub conducerea ei, PAH a organizat prima misiune poloneză de ajutor în Kosovo, iar apoi și-a extins acțiunile umanitare către Cecenia, Irak, Iran, Liban, Sri Lanka, Afghanistan, Sudanul de Sud, Somalia, Autoritatea Națională Palestiniană, Filipine și Haiti. Din acest motiv, cum era de așteptat, a fost întrebată de ce trimite convoaie spre țări îndepărtate, când există polonezi atât de săraci încât trebuie să scormonească prin gunoaie pentru a găsi ceva de mâncare. Răspunsul lui Ochojska a fost să respingă ideea că grija pentru oamenii aflați departe intră în conflict cu grija față de cei de aproape; ea este de părere că dacă înțeleg nevoile celor aflați oriunde în lume, oamenii ajung să fie mai conștienți și de nevoile celor din țara lor.[4] În spiritul acestei idei, PAH coordonează programe educaționale în școlile poloneze, pentru a-i ajuta pe copii să fie mai conștienți de nevoile oamenilor din țările în curs de dezvoltare. Tot PAH susține integrarea refugiaților în societatea poloneză și face lobby pe lângă guvernul polonez pe probleme legate de sărăcia globală. La 20 de ani de la înființarea sa, PAH este lider între organizațiile neguvernamentale poloneze în ceea ce privește furnizarea de asistență umanitară și de dezvoltare, cu un venit anual echivalent cu peste 5 milioane de dolari.[5]

Cheng Yen, maestră Dharma, este o călugăriță budistă care locuiește în provincia Hualien, o zonă muntoasă de pe coasta de est

a Taiwanului. Din cauză că munții reprezintă o barieră naturală în calea călătorilor, în zonă locuiește un procent foarte mare de populație indigenă; în anii '60, mulți dintre locuitorii din zonă, în special din populația indigenă, trăiau în sărăcie. Deși budismul este considerat, uneori, o formă de promovare a retragerii din lume pentru concentrarea asupra propriei ființe, Cheng Yen a pornit pe calea opusă. În 1966, pe când avea 29 de ani, Cheng Yen a văzut o localnică cu complicații survenite în timpul travaliului, a cărei familie călătorise opt ore pentru a o aduce din satul de munte până în Hualien City. Când au ajuns acolo, li s-a spus că trebuie să plătească tratamentul medical de care avea nevoie tânăra. Incapabili să achite costul tratamentului, nu aveau altă soluție decât să o ducă înapoi. Ca reacție la această întâmplare, Cheng Yen a organizat un grup de 30 de gospodine, fiecare dintre acestea punând deoparte câțiva cenți pe zi pentru a pune bazele unui fond de caritate destinat familiilor nevoiașe. Acesta s-a numit Tzu Chi, adică „ajutor din compasiune". Treptat s-a dus vorba mai departe și tot mai multe persoane s-au alăturat cauzei.[6] Cheng Yen a început să strângă fonduri pentru ridicarea unui spital în Hualien City. Spitalul a fost inaugurat în 1986. De atunci, Tzu Chi a inaugurat încă șase spitale.

Pentru a pregăti o parte din localnici ca să lucreze în spital, Tzu Chi a pus bazele unor școli medicale și de asistente. Poate că trăsătura cea mai remarcabilă a acestor școli medicale este atitudinea față de cadavrele folosite în scop medical, de exemplu pentru predarea anatomiei sau simularea unor operații ori pentru cercetare. În mod normal, în cultura chineză obținerea de cadavre pentru acest scop este o problemă, din cauza unei tradiții confucianiste conform căreia corpul unei persoane decedate trebuie să fie intact la incinerare. Cheng Yen le-a cerut voluntarilor să o ajute prin donarea trupurilor lor după moarte. Spre deosebire de majoritatea

școlilor medicale, aici trupurile sunt tratate cu cel mai mare respect pentru persoana căreia i-a aparținut. Studenții vizitează familia celui decedat și află lucruri despre viața sa. Persoanele decedate sunt numite „mentori tăcuți“, pe pereți se pun fotografii de când erau în viață și fiecare donator are altarul său. După terminarea cursului, când trupul și-a încheiat scopul, toate părțile sunt așezate la loc și cusute. Apoi, școala organizează o ceremonie de incinerare la care iau parte studenții și familia.

În momentul de față, Tzu Chi este o organizație uriașă, având șapte milioane de membri doar în Taiwan – aproape 30% din populație – și alte trei milioane de membri asociați, cu filiale în 51 de țări. Astfel, are o capacitate mare de a oferi ajutor. După ce un cutremur puternic a lovit Taiwanul în 1999, Tzu Chi a reconstruit 51 de școli. De atunci, organizația a acționat în același mod după producerea unor dezastre în alte țări, reconstruind 182 de școli în 16 țări. Tzu Chi promovează sustenabilitatea în tot ce face. Reciclarea este una dintre preocupările majore ale organizației, iar voluntarii adună sticlele de plastic și alte materiale reciclabile pe care le transformă în covoare și îmbrăcăminte. Pentru promovarea unui trai sustenabil și plin de compasiune pentru ființele înzestrate cu simțire, toate mesele asigurate de Tzu Chi în spitale, școli, universități și alte instituții se bazează pe un regim vegetarian.

Din perspectiva unui altruist eficient, Tzu Chi realizează niște lucruri surprinzătoare. După cutremurul urmat de tsunami care a lovit Japonia în 2011, organizația a adunat fonduri pentru a distribui mese gratuite supraviețuitorilor, iar după uraganul Sandy, care a lovit orașul New York și zona New Jersey în 2012, Tzu Chi a împărțit victimelor carduri de debit Visa în valoare de 10 milioane de dolari, având 600 de dolari fiecare.[7] Când am vizitat spitalul Tzu Chi din Hualien, l-am întrebat pe Rey Sheng Her, purtător de cuvânt al organizației, de ce aceasta donează ajutoare

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

unor țări bogate, ca Japonia și Statele Unite, când banii ar putea face mult mai mult bine dacă ar fi folosiți pentru a-i ajuta pe cei aflați în sărăcie extremă. Răspunsul său a fost că, pentru Tzu Chi, este important să arate compasiune și dragoste pentru toți, bogați sau săraci. Iar la un nivel practic, a sugerat el, acesta ar putea fi un mod prin care activitatea Tzu Chi și idealurile sale de compasiune să fie promovate în țările bogate.

Greu de crezut că Tzu Chi va apărea, vreodată, pe lista de recomandări a organizației GiveWell, deoarece este interesată mai degrabă de răspândirea dragostei și a compasiunii decât de a face cât mai mult bine prin fiecare dolar cheltuit. Totuși, ea a inspirat milioane de oameni să arate compasiune față de ceilalți. În spatele acestei inspirații stă puterea exemplului unei femei care s-a decis să acționeze pentru a-i ajuta pe alții. Fără îndoială, Cheng Yen și-a pus viața în sprijinul binelui. Ea continuă să ducă o viață austeră în apropiere de Hualien City și a renunțat chiar și la luxul de a avea un sistem de aer condiționat, în ciuda faptului că verile sunt călduroase și umede în acea regiune. În timp ce Tzu Chi desfășoară acțiuni umanitare în 87 de țări, Cheng Yen nu a ieșit niciodată din Taiwan.

În 2012, GiveWell a plasat GiveDirectly între primele trei organizații caritabile recomandate – o realizare remarcabilă, dat fiind că, doar cu trei ani mai înainte, organizația nu era decât o idee în mintea a patru absolvenți care urmau studiile de master în dezvoltare internațională la Harvard și MIT. Atât Michael Faye, cât și Paul Niehaus, Jeremy Shapiro și Rohit Wanchoo erau preocupați de ceea ce funcționează sau nu funcționează în domeniul dezvoltării. În plus, încercau să hotărască în ce direcție ar fi mai bine să își îndrepte donațiile. Pe de o parte, aveau dubii cu privire la o parte din activitatea organizațiilor caritabile tradiționale;

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

pe de altă parte, studiaseră impactul mai multor programe guvernamentale desfășurate în țări în curs de dezvoltare, programe prin care se dăduseră pur și simplu bani în mână săracilor, și știau că existau dovezi clare că, în general, beneficiarii foloseau banii respectivi în mod responsabil, rezultatele fiind dintre cele mai diverse, de la un venit mai mare și până la o sănătate mai bună și șanse mai mari de educație pentru copii. Au mai aflat că, datorită dezvoltării tehnologiei de efectuare a plăților, se puteau trimite bani, pentru prima dată, celor foarte săraci. I-a încântat ideea de a folosi această tehnologie pentru a trimite aproape toate donațiile direct în mâinile unora dintre cei mai săraci oameni din lume. Au căutat o organizație care să fie pregătită să le preia banii și să folosească noua tehnologie pentru a-i transfera direct persoanelor afectate de sărăcia extremă, dar organizațiile cu care au luat legătura nu aveau în plan să-i implice pe donatori în actul direct de donație. Faye, Niehaus, Shapiro și Wanchoo bănuiau că aceste rezerve proveneau din teama că o donație directă ar reprezenta o amenințare pentru starea de fapt existentă. Așa s-a născut ideea că ar putea fi necesară o nouă organizație, care să nu aibă nici un interes în menținerea unei infrastructuri greoaie la vârf.

Cei patru erau de părere că transferul de bani avea potențialul de a reprezenta mai mult decât un mod eficient de a dărui, și anume un puternic punct de reper pentru restul celor interesați. Dacă donatorii aveau opțiunea de a-și dona banii direct celor săraci, atunci organizațiile tradiționale aveau să fie supuse unei presiuni mai mari pentru a demonstra că aduceau mult mai multă valoare pentru cei săraci, astfel încât să se justifice costurile adiționale – de exemplu, cheltuirea mai multor mii de dolari pentru transportul unei vaci. Impactul donației directe putea așadar să treacă dincolo de impactul strict al dolarilor înșiși. În plus, opțiunea donației directe ar fi eliminat unul dintre cele mai obișnuite motive logice

pentru a nu dona, și anume teama că banii nu ajung, de fapt, la oamenii care au nevoie de ei. Aceste idei li s-au părut celor patru suficient de importante pentru a acționa așa cum nu anticipaseră: să creeze o organizație caritabilă nou-nouță.

GiveDirectly s-a lansat sub forma unui cerc de donații private în 2009 și a început să se intereseze de donații publice în 2011. Faye, Niehaus, Shapiro și Wanchoo au încercat să o conducă după modelul asociației nonprofit către care doriseră să doneze în perioada studenției. GiveDirectly explică direct și clar ce face cu banii și desfășoară cercetări riguroase, transparente pentru a verifica impactul transferului de bani. Fondatorii au colaborat cu cercetători independenți în vederea realizării unei verificări aleatorii controlate și au făcut publică intenția lor din timp, astfel încât să nu poată da înapoi și să se asigure că nici o problemă nu va fi ascunsă. Viziunea lor pentru viitor este să transforme transferurile de bani în reper pentru donatori, care să poată astfel constata dacă alte abordări, mai tradiționale, merită costurile pe care le implică.[8]

L-am întâlnit pentru prima dată pe Henry Spira în 1974, când a participat la un curs pentru adulți pe tema eliberării animalelor, pe care îl predam la Universitatea New York. Își petrecuse cea mai mare parte a vieții lucrând în beneficiul celor slabi și oprimați, luase parte la marșuri pentru drepturile civile în sudul Statelor Unite, predase la clasele de copii negri și hispanici din sistemul școlar public din New York și, în perioada în care lucrase ca marinar pe un vas comercial, susținuse un grup de reformă sindicală care acționa împotriva unui șef corupt de sindicat. Apoi, un prieten care pleca în străinătate i-a lăsat pisica în grijă. Lui Henry nu-i trecuse niciodată prin minte că și alte ființe, în afară de oameni, ar putea fi incluse între cei slabi și oprimați, dar pisica

l-a făcut să fie receptiv față de primul meu eseu despre eliberarea animalelor, care a fost publicat cam în acea vreme.[9] A aflat despre curs, a venit la toate întâlnirile și, la final, s-a ridicat și i-a întrebat pe ceilalți dacă doreau să continue să se întâlnească, nu pentru a discuta filosofie, ci pentru a vedea ce se poate face în privința suferinței animalelor despre care discutaserăm. Opt persoane de la curs au acceptat invitația și din acel grup a luat naștere prima campanie americană pentru drepturile animalelor, care a reușit să stopeze o serie de experimente inutile, pline de cruzime împotriva animalelor. Henry a continuat să conducă mai multe campanii încununate de succes, inclusiv una prin care a convins giganți din industria de cosmetice, între care Revlon și Avon, să oprească testarea pe animale a produselor lor. Munca lui Henry a cruțat milioane de animale de durerea cumplită și suferința prelungită. Deși Henry a murit în 1998, sistemul său de lucru a fost adoptat de alte organizații, iar influența lui rămâne la fel de vie.[10]

O alegere cu multe variante

Răspunsul la întrebarea: ce carieră aș putea alege pentru a face cât mai mult bine? depinde de propriile interese, talente și de caracterul fiecăruia. Lansarea unei organizații noi poate face mult bine, așa cum tocmai am văzut. Dar trebuie să reflectăm și la valoarea pe care o astfel de alegere o poate oferi. Este puțin probabil ca și alții să realizeze la fel de mult ca Janina Ochojska, Cheng Yen, fondatorii GiveDirectly sau Henry Spira. Tot ce am reușit, în acest capitol și în cel precedent, a fost să conturez câteva posibilități ce merită luate în considerație, dacă se dorește maximizarea binelui făcut pe parcursul unei vieți.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

6. A DĂRUI O PARTE DIN TINE

În ianuarie 2013 am primit un e-mail care începea astfel: „În cartea dumneavoastră *The Life You Can Save* ați menționat că, din ce știți, nici unul dintre studenții dumneavoastră nu a donat un rinichi. Marțea trecută am strâns din dinți și am făcut un lucru util: am donat, anonim, rinichiul meu drept, în beneficiul celui care are cea mai mare nevoie de el, oricine ar fi acela. Procedând astfel, am pornit un «lanț al rinichilor» care a permis, în total, unui număr de patru persoane să primească un rinichi. Ideea de a dona un rinichi s-a născut în mintea mea în timpul unui curs de Etică". Cel care îmi scria acestea era Chris Croy, student la St. Louis Community College din Meramec, statul Missouri. Mi-a povestit în continuare că, deși nu participase niciodată la cursurile ținute de mine, lucrările mele despre obligația morală pe care oamenii o au unii față de ceilalți jucaseră un rol în decizia sa de a-și dona rinichiul. După lectura articolului meu *Famine, Affluence and Morality*, a continuat Croy, la curs a fost propus un contraargument aparținându-i lui John Arthur, care conținea următorul fragment: „Un mod evident prin care îi putem ajuta pe ceilalți este să ne folosim trupul. Multe dintre organele pe care

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

le avem în surplus (ochi, rinichi) ar putea fi donate altcuiva, rezultatul fiind mai mult bine decât dacă le-am păstra pe ambele. Poate că nu am vedea la fel de bine sau nu am trăi la fel de mult, dar asta nu înseamnă prea mult în comparație cu beneficiul adus altora. Și totuși, desigur, faptul că e vorba de propriul ochi și că ai nevoie de el nu e ceva nesemnificativ. Pot exista cazuri în care să fie nevoie să ne sacrificăm sănătatea sau vederea, dar e clar că lucrul acesta nu e valabil în fiecare caz în care, procedând astfel, ai face un (oarecare) bine".[1]

Un alt student din grupă a spus că avem nevoie de ambii rinichi pentru a trăi, dar Chris știa că nu e adevărat și a răspuns că donarea unui rinichi are un efect minor, sau chiar nu are nici un efect asupra sănătății, așadar este, de fapt, un sacrificiu nesemnificativ. Apoi, până la sfârșitul orei, a reflectat la ceea ce spusese. A citit tot ce a putut găsi despre donarea de rinichi. Când Chelsea, prietena lui, i-a spus că se gândea să doneze un rinichi, dintr-odată nu i s-a mai părut o idee nebunească. S-a decis să facă acest gest și, după ce și-a adunat curajul necesar, a sunat la spital. La fel a făcut și Chelsea, dar radiografia a arătat că suferea de rinichi polichistic, astfel că oferta ei de a dona a fost respinsă. Chris a continuat procedura de unul singur. După mai bine de un an de la donație, Chris se simțea foarte bine. Într-o zi a primit un telefon de la un număr necunoscut lui și o voce i-a spus: „Bună, la telefon este rinichiul tău". Rinichiul funcționa acum pentru un profesor de 43 de ani care preda într-o școală în care majoritatea elevilor erau săraci.[2] Chris s-a simțit foarte mulțumit.

Alexander Berger a luat, la rândul său, o decizie care i-a schimbat viața, în urma orelor de etică, în cazul lui la Universitatea Stanford, unde a citit o parte din lucrările mele și a aflat de donația făcută de Zell Kravinsky. „La început mi s-a părut un gest cam nebunesc", a spus el, „nicidecum ceva care să mă reprezinte".

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Dar s-a interesat și a descoperit că donarea unui rinichi este o procedură relativ sigură și că, pentru cel care primește transplantul, beneficiile sunt foarte mari. În 2014, lista de așteptare pentru rinichi în Statele Unite ajungea la uriașa, deprimanta cifră de o sută de mii de persoane, și numărul lor continuă să crească. Lista de așteptare pentru un donator decedat poate fi de cinci ani, iar în unele state e mai aproape de zece ani. În medie, 14 persoane de pe acea listă mor în fiecare zi; unele dintre ele ar fi murit chiar dacă primeau un transplant de rinichi, așa că numărul de vieți pierdute din cauza numărului insuficient de rinichi disponibili este mai mic, însă totuși substanțial. Majoritatea celor de pe listă fac dializă și au o speranță de viață redusă. Un transplant de rinichi prelungește viața, în medie, cu zece ani și, în același timp, ridică mult calitatea vieții celui care îl primește.[3]

Pe baza informațiilor adunate, Alexander a început să considere că poate dona un rinichi. Când le-a spus prietenilor și familiei ce are de gând, aceștia au considerat că e un sacrificiu de sine nebunesc. El a insistat, spunând că este „unul din multele feluri în care o persoană suficient de altruistă poate să-i ajute pe alții". La vârsta de 21 de ani a făcut donația, care a declanșat un lanț de șase donații.[4] (Aceste lanțuri rezolvă problema apărută atunci când cineva dorește să doneze cuiva drag, dar nu este compatibil. A i-ar dona lui B, dar nu poate; C i-ar dona lui D, dar nu poate. Dacă A i-ar putea dona lui D, iar C lui B, ar fi ușor de organizat un schimb, dar dacă acest lucru nu este posibil, atunci dorința unui donator altruist de a dona oricui are nevoie de un rinichi determină crearea unui lanț.) Alexander este un altruist eficient și în alte privințe. Lucrează la GiveWell, așa că ocupația sa profesională îl ajută să descopere organizații caritabile a căror eficiență se poate demonstra. Mai mult, donează cam 15–20% din venitul său acestor organizații caritabile.

B.C.U. M. EMINESCU IASI

La rândul său, Chris Croy e interesat de altruismul eficient și dincolo de donația de rinichi. A devenit vegan din motive etice, dar, cum scopul său este acela de a reduce suferința, nu este genul de vegan care să își piardă timpul evitând orice urmă de lactate sau de ouă în alimente – de fapt, el consideră că strictețea exagerată în această privință îi descurajează pe cei care doresc să devină vegani și, astfel, aduce mai multă suferință în loc să o prevină. Fiind student, nu are, deocamdată, bani ca să doneze, dar plănuiește să facă acest lucru. De fapt, în e-mailul său a inclus o comparație surprinzătoare între donarea unui rinichi și donația în bani:

> Nu cred că gestul meu a fost așa de grozav. Transplantul de rinichi de la un donator în viață durează doar aproximativ 25 de ani. Chiar dacă îmi recunoașteți meritele pentru întregul lanț, considerând, în mod logic, că lanțul nu ar fi putut apărea fără mine, tot nu vorbim decât de circa 100 de ani, sau o viață și jumătate. Pe pagina web GiveWell.org se spune că e nevoie de circa 2 500 de dolari pentru salvarea unei vieți, așa că, în ce mă privește, să donez 5 000 de dolari pentru lupta împotriva malariei înseamnă mai mult decât să ofer rinichi pentru patru persoane. Absolut nimeni dintre cei cărora le-am explicat acest lucru nu a fost de acord cu mine. Ce părere aveți?
>
> În orice caz, am doar 24 de ani, așa că am suficient timp să realizez lucruri care să fie cu adevărat bune.

Eu donez mult mai mult de 5 000 de dolari în fiecare an, însă am în continuare doi rinichi. Să mergi la spital și să te supui unei operații care nu îți face nici un bine și care comportă un risc, oricât de mic, de vătămare, doar pentru a aduce beneficii unui necunoscut mi se pare un mod de a duce altruismul la un nivel foarte înalt. Așadar, este cu adevărat impresionant că există oameni care sunt gata să facă acest sacrificiu; sunt încă puțini, dar numărul lor este în continuă creștere.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Pe lângă donarea de sânge și de măduvă osoasă, acestea fiind, la ora actuală, proceduri de rutină pentru salvarea vieții pacienților, donarea nedirecționată de organe, așa cum este numită oficial, demonstrează existența altruismului la un număr considerabil de indivizi, iar aceasta este o formă de altruism pentru care nu este nevoie să ai bani. Peste șase milioane de persoane sunt înregistrate în U.S. National Marrow Donor Programme [Programul Național American al Donatorilor de Măduvă Osoasă], iar în întreaga lume, numărul lor este de aproximativ unsprezece milioane.[5] Donarea de măduvă osoasă necesită anestezie și, ulterior, donatorul are o senzație dureroasă timp de o zi sau două, dar acum există o procedură alternativă pentru recoltarea de celule stem din sânge, care nu necesită anestezie și, în majoritatea cazurilor, funcționează la fel ca donația de măduvă osoasă.

Donările de sânge, măduvă osoasă și celule stem reprezintă forme relativ simple de altruism eficient, și pentru că celulele se regenerează rapid, ele pot ajunge să facă parte în mod obișnuit dintr-o viață altruistă. În schimb, donarea unui organ ce nu se regenerează este privită diferit, de multă vreme încoace. Prin 2001, donarea unui rinichi din altruism era atât de rară încât, într-un articol din revista Transplantation, se aduceau argumente împotriva „suspiciunii existenței unei psihopatologii", suspiciune cu care personalul spitalicesc îi întâmpina pe cei care se ofereau să doneze un organ unui necunoscut. Din contră, autorii considerau că este necesar să spună următoarele: „Grija poate avea ca motiv compasiunea autentică și nu trebuie neapărat să servească unui interes propriu sau ca urmare a existenței unei psihopatologii".[6] În 2003, când Zell Kravinsky a donat un rinichi unui necunoscut, tot a fost nevoit să convingă personalul spitalului că intențiile sale sunt serioase. Radi Zaki, directorul Centrului pentru Boli Renale din cadrul Centrului Medical Albert Einstein din Philadelphia,

afirma: „Am făcut în așa fel încât procedura să fie dificilă pentru el. L-am amânat, i-am anulat programarea. Cu cât devenea mai nerăbdător, cu atât îl amânam mai mult. Încerci să te convingi că e vorba de o treabă serioasă".[7]

Acum, această atitudine începe să se schimbe. Rețeaua americană pentru procurarea de organe și transplant (U.S. Organ Procurement and Transplantation Network), administrată de United Network for Organ Sharing, deține, din 1988, un registru al donatorilor în viață „neînrudiți, anonimi". În primii zece ani, totalul grandios al unor astfel de donații a însumat o singură donație. În 1998, suma se ridica la trei, în 1999, la șase, iar în 2000, la douăzeci și una. Tendința a continuat, predominant, în direcția creșterii, numărul trecând de o sută în 2008. În 2013, ultimul an pentru care există date disponibile în momentul în care scriu această carte, existau 174 astfel de donații, iar un total de 1 490 de organe fuseseră donate anonim din momentul înființării registrului.[8]

În Marea Britanie, donarea altruistă de rinichi a fost ilegală până în 2006. Dacă doreai să donezi cuiva cu care nu erai înrudit, trebuia să faci o cerere către Autoritatea de Reglementare a Transplanturilor de la Donatori Vii Neînrudiți (Unrelated Living Transplants Regulatory Authority). Așa cum scria un membru al acelui organism: „Retrimiterea cererii către autoritatea noastră avea tocmai scopul de a ne asigura că și donatorul «are un interes» în asta [...] Dacă nu era clar ce câștigă donatorul din asta, trebuia să evaluăm «sinceritatea» motivelor sale și, câteodată, eram nevoiți să conchidem că se punea, în mod nejustificat, presiune asupra lui pentru a face donația".[9] În primii doi ani după ce donarea altruistă de organe a devenit legală, 25 de persoane s-au oferit să doneze un rinichi unui necunoscut, o cifră pe care purtătorul de cuvânt al Autorității de Reglementare a Folosirii

Țesuturilor Umane (Human Tissue Authority, pe scurt HTA) o considera la vremea respectivă ca fiind „remarcabilă".[10] Numărul lor a continuat să crească, ajungând la 117 în 2013, ceea ce, dat fiind faptul că populația Marii Britanii reprezintă doar o cincime din cea a Statelor Unite, arată că proporția celor care donează un rinichi unui necunoscut în Marea Britanie este de trei ori mai mare decât în Statele Unite.[11]

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA A III-A
MOTIVAȚIE ȘI JUSTIFICARE

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

7. SINGURUL LUCRU DE CARE AVEM NEVOIE ESTE DRAGOSTEA?

Acum ne este destul de clar ce fac altruiștii eficienți. Pe scurt, ei se preocupă suficient de mult de bunăstarea celorlalți pentru a face schimbări relevante în viața lor. Altruiștii eficienți donează către organizații caritabile care, în loc să folosească o abordare emoțională pentru a face apel la sentimentele donatorilor, pot demonstra că vor folosi donațiile pentru a salva vieți și pentru a reduce suferința într-un mod foarte eficient din punctul de vedere al costurilor. Pentru a putea face mai mult bine, altruiștii eficienți își limitează cheltuielile sau aleg o altă carieră, astfel încât să aibă mai mult de oferit sau să fie utili în alt fel. Ei pot dona chiar sânge, celule stem, măduvă osoasă sau un rinichi unei persoane necunoscute.

Care este motivația ce stă la baza acțiunilor lor? Evident, nu e vorba de respectarea normelor sociale. Oamenii pe care i-am întâlnit ies în evidență tocmai pentru că trec – uneori cu mult – dincolo de normele sociale. Poate că primul răspuns care vine în minte este că altruiștii eficienți sunt motivați de acea dragoste universală despre care auzim adesea vorbindu-se, atunci când se spune „Singurul lucru de care avem nevoie este dragostea“ sau

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

se afirmă că oamenii ca noi ne sunt frați și surori. Este oare plauzibil ca altruiștii eficienți să fie motivați de dragostea universală?

În secolul al XVIII-lea, David Hume, acel observator atât de perspicace al ființei umane, scria: „Nu există pasiune mai mare în mintea omului decât dragostea de oameni, pur și simplu ca atare, independent de calitățile personale ale oamenilor respectivi, de serviciile aduse sau de legătura lor cu noi".[1] După mai bine de un secol, modul în care Darwin a înțeles evoluția omului a oferit o bază științifică observației făcute de Hume. Știm că suntem rezultatul unui lung proces de selecție genetică prin care au fost eliminați cei care erau incapabili să supraviețuiască, să se reproducă și să aibă urmași supraviețuitori. Dragostea față de cei cu care „avem o legătură", adică rudele noastre, se explică ușor prin modul în care înțelegem evoluția, deoarece susține supraviețuirea genelor identice cu ale noastre. Dragostea față de cei cu care ne aflăm într-o relație de cooperare sau care, în accepția lui Hume, ne oferă „servicii" este explicabilă, deoarece aceste relații sunt benefice pentru cei implicați. E posibil însă ca procesul de evoluție să-i elimine pe cei care îi iubesc și îi ajută pe toți oamenii la fel ca pe propriile rude sau la fel ca pe cei cu care se află într-o relație reciproc avantajoasă.

Frans de Waal, care și-a petrecut întreaga viață observând comportamentul social al rudelor noastre non-umane celor mai apropiate, evidențiază faptul că e posibil ca moralitatea să se fi dezvoltat în cadrul grupurilor, împreună cu capacitatea conexă de a rezolva conflicte, de a colabora și de a împărți bunurile. Totuși, această noțiune nu duce spre acel tip de altruism universal pe care îl practică altruiștii eficienți. Din contră, așa cum arată de Waal: „O caracteristică universală a oamenilor este aceea că îi tratează pe cei din afară mult mai rău decât pe membrii comunității din care fac parte; de fapt, cu greu se poate spune că regulile morale

se aplică în afara comunității“.[2] Doi alți susținători puternici ai selecției de grup percepute ca factor-cheie în evoluția altruismului, Elliott Sober și David Sloan Wilson, scot în evidență același lucru: „Selecția de grup favorizează amabilitatea în cadrul grupului și răutatea față de alte grupuri“.[3]

Poate că nu dragostea este cea care îi motivează pe altruiștii eficienți, ci empatia, capacitatea de a te pune în locul altora și de a te identifica ușor cu sentimentele sau emoțiile acestora. Unii scriitori, între care de Waal și Jeremy Rifkin, au adoptat ideea că empatia este, după cum spune de Waal, „tema majoră a timpului nostru“.[4] Rifkin consideră că civilizația a făcut ca empatia să treacă dincolo de granițele familiei și ale comunității, pentru a acoperi întreaga lume.[5] La un moment dat, Barack Obama a afirmat că ar trebui să discutăm mai mult despre „deficitul nostru de empatie“.[6] La puțin timp după ce a fost ales președintele Statelor Unite, Obama a primit o scrisoare de la o fetiță care îi propunea să instituie o interdicție față de războaiele inutile. Iată cum i-a răspuns fetiței: „Dacă încă nu știi ce înseamnă, vreau să cauți în dicționar cuvântul *empatie*. Cred că astăzi nu avem destulă empatie în lume și stă în puterea generației tale să schimbe această situație“.[7]

Dacă fetița ar fi urmat sfatul lui Obama și ar fi ajuns să consulte dicționarul Oxford online, ea ar fi găsit următoarea definiție pentru *empatie*: „Abilitatea de a înțelege și a împărtăși sentimentele altcuiva“. Deosebirea dintre înțelegerea sentimentelor și împărtășirea lor este importantă. Un test realizat de psihologi pentru evaluarea empatiei, denumit Inventar de Reactivitate Interpersonală, măsoară patru componente distincte:

1. *Grija empatică* este tendința de a avea anumite sentimente, între care căldură, compasiune și grijă față de alte persoane.
2. *Suferința personală* este sentimentul propriu de neliniște și disconfort, ca reacție la emoțiile altora.

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

3. *Preluarea unei perspective* este tendința de a adopta punctul de vedere al altor oameni.
4. *Fantezia* este tendința de a-ți imagina că treci prin stările resimțite de persoane imaginare și că acționezi așa cum o fac ele.

Primele două componente se referă la ceea ce simțim față de ceilalți și, drept urmare, sunt aspecte ale empatiei emoționale. Celelalte două sunt aspecte cognitive ale empatiei. Ele implică și cunoașterea modului în care simte o altă ființă aflată într-o anumită situație.[8]

Empatia emoțională este, în cele mai multe cazuri, un lucru bun, dar punctul ei de vârf este atunci când ne putem identifica cu o persoană și putem relaționa cu ea. Oamenii sunt mai degrabă dispuși să doneze pentru a ajuta copiii flămânzi dacă li se prezintă o fotografie a unuia dintre copii, li se spune numele și vârsta acestuia. A le spune oamenilor că există mii de copii care trăiesc în lipsuri nu duce la declanșarea unui număr la fel de mare de răspunsuri pozitive.[9] Putem simți empatie *cognitivă* față de mii de copii, dar e foarte dificil să simțim o empatie *emoțională* față de atât de multe persoane pe care nu le putem identifica individual.

Altruismul eficient nu necesită acel tip de empatie emoțională puternică pe care oamenii o simt pentru indivizi ce pot fi identificați, ba chiar ajunge la concluzia opusă față de rezultatul la care duce această formă de empatie emoțională. În cadrul unui experiment, participanților li s-a arătat fotografia unei fetițe, apoi li s-a spus numele și vârsta acesteia. Apoi au fost informați că, pentru a-i salva viața, ea avea nevoie de un medicament nou, scump, a cărui producție ar fi costat circa 300 000 de dolari și că se deschisese un cont în încercarea de a aduna această sumă. Li s-a cerut să doneze bani în acel cont. Participanților dintr-un alt grup le-au fost prezentate fotografii cu opt copii, li s-au spus numele

și vârsta acestora și au fost anunțați că aceeași sumă, 300 000 de dolari, era necesară pentru producția unui medicament care i-ar salva *pe toți*. Cei cărora li s-a arătat o singură poză au donat mai mult decât cei care au văzut opt copii și se presupune că acest lucru s-a datorat faptului că au empatizat cu un singur copil, dar au fost incapabili să empatizeze cu un număr mai mare de copii.[10] Pentru altruiștii eficienți, acesta este un rezultat absurd, iar dacă el se datorează empatiei emoționale, atunci cu atât mai rău pentru acest tip de empatie. Altruiștii eficienți sunt sensibili la numărul mai mare de persoane și la costurile necesare pentru salvarea fiecărei vieți sau pentru împiedicarea unui an de suferință. Dacă au 10 000 de dolari pentru donații, ei preferă să îi trimită unei organizații caritabile care poate salva o viață cu 2 000 de dolari, nu uneia care poate salva o viață cu 5 000 de dolari, deoarece preferă să salveze cinci vieți în loc de două.

Sunteți de acord cu participanții la acel experiment? Paul Bloom, profesor de psihologie la Universitatea Yale, este de părere că, dacă ne gândim la felul în care am fi răspuns noi, cei mai mulți vom constata că suntem de acord cu ei. Imaginați-vă că aflați de producerea unui cutremur sau uragan într-un colț îndepărtat al lumii și vi se spune că numărul deceselor s-ar putea ridica, să zicem, la două mii. Acest lucru vă întristează. Mai târziu aflați că, de fapt, au murit douăzeci de mii. Tristețea va fi puțin mai mare, dar e puțin probabil să vă simțiți de zece ori mai rău.[11]

Așa cum am văzut, altruiștii eficienți nu trebuie să fie adepți ai utilitarismului, dar împărtășesc unele judecăți morale ale utilitariștilor. În mod special, ei sunt de acord cu aceștia că, atunci când avem de ales între două cauze asemănătoare, trebuie să o alegem pe cea în cazul căreia putem face cât mai mult bine posibil. Într-un studiu referitor la rolul emoțiilor în luarea unor decizii morale, subiecților le-au fost prezentate așa-numitele dileme ale

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

vagonului: de exemplu, un vagon scăpat de sub control se apropie de un tunel în care se află cinci persoane pe care le va ucide dacă nu va fi deviat pe o linie auxiliară, caz în care doar o singură persoană ar fi ucisă. Într-o variantă, singurul mod de a evita moartea celor cinci este ca o persoană necunoscută și corpolentă să fie aruncată de pe pod, pe linia ferată. Ea va fi ucisă, dar corpul său este suficient de masiv pentru a opri vagonul și pentru a-i salva pe cei cinci. În trei experimente diferite s-a constatat că aceia care au luat decizii de tip utilitarist au demonstrat un nivel mai scăzut de grijă empatică decât cei care nu au judecat lucrurile după regulile utilitarismului. Așa cum s-a arătat, grija empatică este un aspect al empatiei emoționale. Alte aspecte ale empatiei, inclusiv suferința personală și preluarea unei perspective, nu au prezentat variații între cei care au luat decizii de tip utilitarist și ceilalți. Nici diferențele demografice sau culturale, între care cele legate de vârstă, gen, educație și religie, nu au fost relevante.[12]

Un alt studiu ce a utilizat dilema vagonului a folosit tehnologia realității virtuale pentru a le crea participanților un sentiment mai realist al implicării într-o situație în care sunt obligați să decidă dacă să apese butonul ce deviază vagonul pe linia auxiliară, astfel încât un om să moară, dar cinci să fie salvați. În cadrul acestui studiu, organizatorii experimentului au măsurat conductivitatea pielii subiecților în momentul luării deciziei. Nivelul de conductivitate electrică a pielii depinde de gradul de umezeală și deci relevă apariția transpirației, adică un semn de ușoară emoție. Subiecții care au luat decizii utilitariste au demonstrat un nivel scăzut de emotivitate.[13] Dacă, așa cum sugerează aceste două constatări, adepții utilitarismului sunt mai puțin înclinați decât ceilalți spre empatia emoțională, pare improbabil ca altruiștii eficienți să fie profund diferiți în această privință. Cel puțin, nu ne putem aștepta ca acțiunile lor altruiste să fie rezultatul unui

grad *mai mare* de empatie emoțională decât al celor care nu acționează altruist.

Ca răspuns pentru cei care cred că lumea are nevoie, mai mult decât de orice altceva, de expansiunea empatiei, Bloom scrie următoarele: „Speranța noastră cea mai importantă pentru viitor nu este aceea de a-i face pe oameni să considere că toată lumea este o mare familie – așa ceva este imposibil. Ci noi sperăm ca lumea să aprecieze faptul că, deși nu empatizăm cu necunoscuții din locuri îndepărtate, viețile lor au aceeași valoare ca și viețile celor pe care îi iubim".[14] Altruiștii eficienți întâlniți în capitolele precedente sunt, după toate aparențele, cei care apreciază faptul că viețile necunoscuților de departe au aceeași valoare ca și viața celor pe care îi iubim; sunt cei sensibili la numărul oamenilor pe care îi pot ajuta. A spune acest lucru nu înseamnă o negare a faptului că ei empatizează cu cei pe care îi ajută, ci este, mai degrabă, o subliniere a faptului că nu empatia este cea care face diferența între ei și ceilalți oameni mai puțin altruiști. Comentând unul dintre studiile menționate mai sus, Bloom face o observație ce sugerează o explicație diferită pentru capacitatea noastră de a fi altruiști: „Dacă putem considera că cifrele sunt semnificative, atunci lucrul acesta se întâmplă pe baza rațiunii, nu a empatiei".

Cea mai serioasă obiecție față de ideea că rațiunea joacă un rol crucial în motivația altruiștilor eficienți vine de la părerea lui Hume, adoptată pe scară largă, conform căreia rațiunea nu poate fi niciodată declanșatoarea acțiunii, deoarece toate acțiunile încep din pasiune sau dorință. Într-o axiomă devenită celebră, Hume a spus: „Rațiunea este și ar trebui să fie doar sclava pasiunilor". Aceasta este, în limbaj modern, perspectiva instrumentalistă asupra rațiunii. Rațiunea ne ajută să obținem ceea ce dorim: ea nu ne poate spune ce trebuie să dorim, sau cel puțin nu ne poate spune ce trebuie să dorim de dragul lucrului respectiv în sine. Pentru

a afirma că rațiunea joacă un rol crucial în motivația altruiștilor eficienți trebuie să respingem această viziune instrumentalistă asupra rațiunii practice.

Axiomei lui Hume îi putem opune o alta, exprimată de Immanuel Kant: „Două lucruri umplu sufletul cu o mereu crescândă admirație și venerație, cu cât mai des și mai stăruitor gândirea se ocupă cu ele: cerul înstelat deasupra mea și legea morală din mine".*[15] Pentru Kant, legea morală este o lege a rațiunii; dar Kant afirmă că reflecția asupra acestei legi a rațiunii dă naștere sentimentelor. Ceea ce nu reușește totuși să explice este modul în care adevărurile imuabile ale rațiunii pot genera sentimente în toate ființele umane, cu natura lor empirică diferită. Din perspectiva acestei dificultăți, opinia lui Hume poate părea a fi singura având o justificare.

Henry Sidgwick, ultimul dintre marii utilitariști din secolul al XIX-lea (după Jeremy Bentham și John Stuart Mill), era de aceeași părere cu Kant, fiind convins că etica are o bază rațională, dar a făcut mai mult decât Kant pentru a transforma această convingere într-o formă credibilă de motivație. Sidgwick susținea că există principii morale fundamentale evidente, sau axiome, pe care le percepem prin capacitatea rațională. În sprijinul lucrării de față, cele mai relevante dintre aceste principii fundamentale sunt următoarele:

> Binele făcut de un individ nu are mai multă importanță, din punctul de vedere al Universului (dacă mă pot exprima astfel), decât binele făcut de oricare alt individ; cu excepția situației în care există motive pentru a crede că e probabil să se realizeze mai mult bine într-un caz decât în celălalt.

La această afirmație, Sidgwick adaugă o alta, de data aceasta despre aspirația pe care ar trebui să o aibă o ființă dotată cu rațiune:

* În varianta traducerii lui Traian Brăileanu, Editura Paideia, 2003 (n.tr.)

> Și este evident, pentru mine, că din postura de ființă rațională trebuie să aspir spre binele general – cât timp pot atinge acest țel, prin propriile eforturi –, nu doar spre o anumită parte a sa.

Din aceste două principii, Sidgwick deduce ceea ce el numește „maxima bunăvoinței, în formă abstractă“:

> Fiecare om este obligat moral să țină seama de binele oricărui alt individ la fel de mult ca și de al său, cu excepția cazului în care, prin judecată imparțială, îl consideră a fi de mai mică importanță sau mai greu de cunoscut ori de atins de către el.[16]

Această maximă – și, evident, cele două principii care l-au ajutat pe Sidgwick să o formuleze – seamănă foarte mult cu principiul propus de Bloom drept o speranță mai bună pentru viitor decât ideea extinderii empatiei către toți locuitorii planetei. Este, de asemenea, exact genul de principiu ce îi poate ghida pe cei receptivi să facă lucrurile pe care, așa cum s-a văzut în capitolele precedente, le fac altruiștii eficienți. Sidgwick consideră că aceste judecăți dau naștere unui „dictat al rațiunii“, iar prin asta vrea să spună că, dacă am fi ființe pur raționale, ele ne-ar oferi motivația pentru acțiune. Ființele umane nu sunt ființe pur raționale, astfel că, deși acceptăm faptul că dictatul rațiunii ne motivează să acționăm așa cum cere maxima bunăvoinței, cu siguranță avem și alte motive, unele dintre acestea susținând această maximă, iar altele fiind în conflict cu ea. Între motivele care o susțin se numără și ceea ce Sidgwick numește „simpatie și entuziasm filantropic“, ceea ce poate însemna ceva asemănător cu empatia de astăzi. Între motivele contrare se pot număra rasismul, naționalismul și egoismul. Dar pentru o persoană care consideră că este mai rațional să aspiri la binele tuturor decât să aspiri la binele unui grup mic, ideea de a-și urma propriul interes și de a ignora interesul celorlalți poate părea „ignobilă“. Consecința acestei situații poate

fi un sentiment de jenă, pe care Sidgwick îl numește „expresia sau consecința emoțională normală", ce decurge din recunoașterea faptului că binele la nivelul întregului – adică pentru toți – e preferabil binelui parțial, adică pentru sine. Ne place să ne considerăm ființe raționale, astfel că recunoașterea faptului că acționăm împotriva rațiunii ne poate amenința respectul de sine.[17] De menționat că Sidgwick nu afirmă că oamenilor care recunosc importanța acțiunilor spre binele tuturor le lipsește motivația emoțională; dimpotrivă, el consideră că faptul că aceștia recunosc importanța acțiunilor spre binele tuturor produce în ei un răspuns emoțional. Dacă așa stau lucrurile, rațiunea poate trezi o emoție, sau o pasiune, cel puțin la persoanele pentru care respectul de sine contează, ceea ce răstoarnă axioma lui Hume despre rațiune ca sclavă a pasiunilor.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

8. UN OM DINTRE MULȚI ALȚII

Bernard Williams afirma că ființele umane nu sunt genul de creaturi care să „adopte punctul de vedere al Universului“:

> Dificultatea constă în faptul că [...] dispozițiile morale și, desigur, alte loialități sau angajamente au o anumită profunzime sau relevanță; ele nu pot fi considerate, și cu atât mai puțin de către posesor, doar niște mijloace de generare a acțiunilor sau a stărilor de lucruri. Astfel de dispoziții și angajamente sunt, în general, cele care dau vieții un sens și îi oferă omului un motiv pentru a trăi [...] Pur și simplu nu se poate concepe nici un exercițiu prin care să ies cu totul din propria mea ființă și, din acel punct, să îmi evaluez în ansamblu dispozițiile, proiectele și afectele care constituie substanța propriei mele vieți.[1]

După cât se pare, altruiștii eficienți au reușit ceea ce Williams credea că nu se poate. Ei sunt capabili să se detașeze de considerațiile mai personale care, altfel, domină modul în care trăim. Această detașare nu este totală, dar produce o diferență importantă la nivelul felului în care trăiesc ei și are la bază un gen de raționament ce se apropie foarte mult de acea evaluare a felului

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

în care trăiesc realizată dintr-un punct de vedere independent de propriile lor „dispoziții, proiecte și afecte". Iată câteva dispoziții și afecte exprimate de cele mai multe ori și pe care altruiștii eficienți le consideră justificări eronate pentru a dărui:

- Donez în sprijinul cercetărilor pentru vindecarea cancerului, deoarece soția mea a murit din cauza cancerului la sân.
- Mi-am dorit mereu să fiu artist, dar nu am avut niciodată această șansă, așa că îmi orientez contribuțiile caritabile spre organizații care oferă o șansă artiștilor promițători, pentru ca aceștia să își dezvolte talentele creative.
- Mă pasionează fotografierea naturii, așa că donez pentru protejarea minunatelor noastre parcuri naționale.
- Deoarece sunt american, americanii dezavantajați sunt primii la care mă gândesc atunci când donez.
- Iubesc câinii, așa că donez pentru adăpostul de animale din orașul meu.

Influența pe care „punctul de vedere al Universului" o are asupra comportamentului individual diferă de la om la om. Poate că este semnificativ faptul că mulți altruiști eficienți au decis care este țelul lor general încă de pe când erau foarte tineri, înainte de a se implica prea adânc în anumite proiecte sau, în unele cazuri, înainte de a se atașa foarte mult de oameni care nu le împărtășesc valorile. În copilărie nu putem raționa, dar putem avea și chiar avem emoții legate de o mulțime de lucruri. Atunci când începem să raționăm, e foarte probabil să ne folosim rațiunea pentru a generaliza și pentru a trage concluzii din acele situații față de care avem, deja, o atitudine emoțională. Cu toate acestea, rațiunea nu este un simplu sclav al pasiunilor. Prin modificarea

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

și redirecționarea acestora din urmă, rațiunea poate juca un rol decisiv în procesul care ne conduce spre a acționa conform normelor etice.

Ideea că această capacitate a noastră de a raționa poate juca un rol decisiv în decizia de a trăi conform normelor etice oferă o soluție la problema complicată pe care, altminteri, ar pune-o altruismul în ceea ce privește teoria evoluționistă. Nu e greu de explicat de ce selecția evolutivă s-ar face în funcție de capacitatea de a raționa: această capacitate ne permite să soluționăm o gamă largă de probleme, de exemplu, probleme legate de cum să ne procurăm hrana sau partenerii potriviți pentru reproducere sau pentru alte forme de activitate în colaborare, cum să evităm prădătorii sau să ne întrecem dușmanii în inteligență. Dacă această capacitate de a raționa ne permite și să constatăm că binele celorlalți este, dintr-o perspectivă mai generală, la fel de important ca binele nostru, atunci avem o explicație pentru modul în care altruiștii eficienți acționează în concordanță cu aceste principii. Asemenea capacității noastre de a rezolva probleme de matematici superioare, acest mod de utilizare a rațiunii pentru recunoașterea adevărurilor morale fundamentale poate fi considerat un produs auxiliar al unei alte trăsături sau capacități, selectată deoarece a întărit aptitudinea noastră reproductivă – element care, în teoria evoluționistă, este cunoscut sub numele de cheie de boltă.[2]

Ipoteza conform căreia rațiunea poate reprezenta un element decisiv al motivației pentru altruism este susținută și de ceea ce putem observa la altruiștii eficienți. Atunci când vorbesc despre motivele pentru care fac ceea ce fac, ei folosesc adesea un limbaj ce sugerează mai degrabă o viziune rațională decât un impuls emoțional. De exemplu, Zell Kravinsky i-a spus lui Ian Parker că motivul pentru care mulți nu i-au înțeles dorința de a dona un rinichi este acela că „ei nu pricep matematica". Desigur, nu trebuie să luăm

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

expresia *ad litteram*. Ceea ce dorea să spună Kravinsky era că ei nu înțeleg că riscul de deces din cauza donării unui rinichi fiind de doar 1/4 000, refuzul de a dona un rinichi cuiva care are nevoie de el înseamnă să consideri că viața ta prețuiește de 4 000 de ori mai mult decât aceea a unui necunoscut, opinie pe care Zell o considera greșită. Comentariul este relevant pentru că Zell și-a explicat incapacitatea celorlalți de a-i înțelege motivația printr-o deficiență a capacității cognitive, și nu prin absența unui sentiment sau a unei emoții. Toby Ord a făcut un comentariu similar atunci când a explicat trecerea sa spre ceea ce azi descrie ca altruism eficient, spunând că este rezultatul calculelor sale despre câți oameni ar putea salva dacă ar trăi modest și ar dona unor organizații caritabile eficiente tot ce trece peste acest nivel. În acel moment i s-a părut evident că asta este ceea ce trebuie să facă. Celso Vieira, altruistul eficient brazilian, a afirmat că este „mai impresionat de argumente decât de empatie". Rachel Maley, pianistă din Chicago și artist multidisciplinar, scria, pe blogul creat pentru The Life You Can Save, următoarele: „Cifrele m-au transformat într-o persoană altruistă. Când am aflat că puteam folosi suma uriașă pe care o plăteam pentru abonamentul la sala de gimnastică (nici nu vreau să vă spun cât costă) ca să vindec orbirea, singurul meu gând a fost: de ce nu am făcut asta până acum? Această întrebare mi-a schimbat viața pentru totdeauna. Am reflectat din nou la prioritățile mele financiare. Dat fiind că sentimentalismul stătuse până atunci la baza alegerii actelor mele caritabile, altruismul eficient a venit ca o adevărată rază de claritate."[3]

Jurnalistul David Brooks de la *New York Times* a recunoscut că există o bază intelectuală pentru altruismul eficient – și asta l-a cam încurcat – când a criticat ideea „câștigului de bani în scopul donării lor": „Dacă vezi lumea dintr-o perspectivă strict intelectuală, atunci un copil din Pakistan sau Zambia are aceeași valoare

ca propriul tău copil. Dar nu sunt prea mulți cei care gândesc așa. Nu sunt mulți cei care prețuiesc o viață abstractă, percepută ca o statistică, la fel de mult ca faptul de a hrăni, îmbrățișa și de a te juca cu un copil în carne și oase".[4] Criticii altruismului eficient fac adesea aluzie, ca și Brooks în acest caz, la faptul că e ceva ciudat sau nefiresc în a fi impresionat de înțelegerea „strict intelectuală" a faptului că un copil din Pakistan sau Zambia are aceeași valoare ca propriul tău copil.[5] Dar, așa cum am afirmat în prefață, dragostea față de propriul copil nu înseamnă că trebuie să fii așa de orbit de acest sentiment încât să nu poți observa că există un anumit punct de vedere din care ceilalți copii contează la fel de mult ca și al tău, sau că această perspectivă nu poate avea un impact asupra modului în care trăiești.

Ea ne spune că altruiștii eficienți vorbesc mai mult despre numărul celor pe care îi pot ajuta decât de ajutorarea anumitor indivizi. Interesul acesta față de cifre se reflectă în donații: ei donează organizațiilor despre care au motive să creadă că vor face cel mai mult bine, ceea ce, adeseori, înseamnă că donația va ajuta mai multe persoane decât dacă s-ar face către o organizație mai puțin eficientă. Mulți dintre cei care fac donații pentru a ajuta populația din țările sărace sponsorizează câte un copil – un sistem care arată nevoia de a se concentra asupra unui individ anume, pe care ajung, oarecum, să îl cunoască, dar e puțin probabil ca beneficiile să se îndrepte către un număr la fel de mare de persoane.

În conformitate cu argumentele aduse mai sus, mulți dintre cei mai remarcabili altruiști eficienți au o formație profesională bazată pe abilitatea lor de raționare abstractă sau se disting cu precădere în domenii precum matematica sau computerele. Zell Kravinsky și-a dezvoltat talentul pentru matematică pentru a deveni un investitor de succes în afaceri imobiliare. Toby Ord studia matematica și computerele înainte de a se orienta spre filosofie. Ian Ross

studia matematica și știința computerelor la MIT. Competențele matematice ale lui Jim Greenbaum l-au plasat întotdeauna pe o poziție fruntașă. Succesul remarcabil al lui Philipp Gruissem la turneele de pocher dovedește cu prisosință că e foarte priceput la calculul probabilităților. Celso Vieira excelează în activitățile care necesită un raționament analitic. Exemplul meu preferat în privința combinației dintre altruismul eficient și competențele matematice îl reprezintă site-ul web Counting Animals, ce are subtitlul „Un loc pentru cei care iubesc animalele și cifrele“, iar pe pagina principală se menționează că „obsesia pentru cifre se întâlnește aici cu drepturile animalelor“!

Putem specula că persoanele cu un nivel înalt al raționamentului abstract au mai multe șanse decât altele să abordeze ajutorarea oamenilor în modul caracteristic pentru altruiștii eficienți. Această speculație este oarecum justificată de cercetările care se axează pe modul în care donatorii către o anumită organizație de caritate răspund la informațiile legate de eficiența acelei organizații. Dean Karlan și Daniel Wood au colaborat cu Freedom from Hunger, o organizație de caritate cu sediul în Statele Unite, pentru a diversifica scrisorile care aveau drept scop strângerea de fonduri. Scrisoarea standard includea o descriere a persoanei care beneficiase de ajutorul organizației Freedom from Hunger. Așa cum am mai arătat, astfel de descrieri trezesc un răspuns emoțional. În scrisorile trimise unui eșantion aleatoriu de donatori, Karlan și Wood au adăugat informații referitoare la dovezi științifice ale eficienței activității duse de Freedom from Hunger. Au constatat că aceste informații au dus la creșterea numărului de donații primite de la donatori importanți, care anterior donaseră 100 de dolari sau mai mult, dar că ele au dus la *reducerea* numărului donațiilor de la donatori de nivel mai mic. După cum am observat anterior, donatorii de sume mici, cei care trimit bani

mai multor organizații, au tendința să se „entuziasmeze“ fără să fie preocupați de maximizarea binelui făcut. Așa cum scriu Karlan și Wood: „Constatarea că donatorii anteriori de sume mici răspund informațiilor despre eficiența organizației prin reducerea frecvenței și a sumelor donate susține concluziile altor cercetări care arată că impulsul emoțional de a dona se oprește în prezența informațiilor analitice“.[6] Pe de altă parte, altruiștii eficienți sunt puternic influențați de informațiile analitice, fapt care sugerează că impulsul lor emoțional nu e inhibat de astfel de informații; din contră, ei le folosesc pentru a depăși acele elemente ce țin de impulsul lor emoțional și care pe ceilalți îi determină să acționeze mai puțin eficient.

Ipoteza conform căreia altruiștii eficienți tind, în măsură mai mare decât alte persoane, să permită capacităților lor raționale să depășească emoțiile și să le redirecționeze este în acord cu cercetarea psihologică desfășurată timp de peste un deceniu, cercetare pornită de la opinia lui Joshua Greene conform căreia, în luarea unor decizii morale, noi folosim două procese distincte. Greene sugerează că modul în care majoritatea oamenilor iau decizii morale seamănă cu fotografiile realizate cu aparate ce „încadrează și se declanșează“ automat, dar pot fi reglate în modul manual care anulează reglajele automate. Când ne confruntăm cu o situație ce necesită o decizie morală avem, de obicei, o reacție instinctivă, care ne spune când ceva nu este în regulă. Ca în cazul aparatului reglat pe automat, răspunsurile noastre intuitive sunt rapide și ușor de aplicat și, în condiții normale, au rezultate bune; dar, în rarele situații mai speciale, ne pot încurca. În acest caz e mai bine să trecem în modul manual, cu alte cuvinte să lăsăm deoparte reacțiile instinctive și să reflectăm cum se poate rezolva acea situație.[7]

Aparatele foto care încadrează și se declanșează automat au fost proiectate pentru a le permite celor care nu sunt fotografi profesioniști să facă fotografii bune în majoritatea cazurilor. Răspunsurile noastre morale rapide nu au fost proiectate, dar ele au evoluat prin selecție naturală. Dat fiind că, de-a lungul celei mai mari părți a istoriei evoluției noastre, am trăit în grupuri tribale mici, nu e deloc surprinzător că ne-am dezvoltat răspunsuri instinctive care ne permiteau să ne ajutăm rudele și pe cei cu care puteam stabili relații de colaborare, dar care nu favorizau ajutorarea necunoscuților îndepărtați sau a animalelor.

Aspectul cel mai controversat al acestui model este acela că face legătura între, pe de o parte, deciziile morale bazate îndeobște pe ideea că un lucru este pur și simplu rău prin el însuși, independent de consecințele sale, și, pe de altă parte, modul automat instinctiv, bazat pe emoții, de a ajunge la o judecată morală și că, în același timp, pune în legătură judecățile tipic utilitariste cu modul manual, care se bazează atât pe procesele de gândire conștientă, sau de raționament, cât și pe atitudinile emoționale. O dovadă mai veche pentru acest punct de vedere vine dintr-un studiu în care Greene și colegii săi au solicitat respondenților să comenteze problema vagonului și alte dileme morale, timp în care a fost scanată activitatea cerebrală a acestora. Studiul a evidențiat o intensificare a activității în zonele creierului asociate cu controlul cognitiv, înaintea momentului în care subiecții au emis o judecată de tip utilitarist, dar nu și înaintea momentului în care au emis o judecată non-utilitaristă.[8] Aceste rezultate sugestive au fost confirmate de un mare număr de dovezi ulterioare. De exemplu, într-un alt studiu, înainte de a le fi prezentată dilema morală, subiecții au fost rugați să memoreze un șir de litere, cifre și caractere speciale de tipul *n63#miQ*, înainte de fiecare dilemă. Li s-a spus că vor fi rugați să repete secvența respectivă după

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

încheierea experimentului. Sistemul poartă numele de «încărcare cognitivă» – ea aplică o greutate pe acele părți ale creierului care sunt asociate cu raționamentul. Când, ulterior, subiecților li s-a prezentat dilema morală, ei au putut decide că anumite acțiuni erau greșite indiferent de consecințele lor, în mai mare măsură decât subiecții care nu au fost încărcați cognitiv. Amintirea secvenței a îngreunat raționamentul adecvat, așa că răspunsul lor a fost mai degrabă intuitiv. În mod similar, atunci când subiecților li s-a prezentat o fotografie a unei singure persoane care ar fi avut de suferit dacă ei nu ar fi acționat astfel încât să salveze un număr mare de persoane, posibilitatea ca ei să dea un răspuns de tip utilitarist a fost mai mică, probabil pentru că fotografia le-a trezit sentimentul de empatie cu victima. Alte studii asupra încărcării cognitive au dat rezultate similare.[9] Multe alte studii susțin teoria lui Greene privind procesul dual de luare a deciziilor morale.[10] Aceste studii întăresc și ipoteza conform căreia judecățile în spiritul consecvențialismului sunt strâns legate de utilizarea unor procese de raționament conștient.

Pentru evitarea oricăror neînțelegeri, repet faptul că nu doresc să-i descriu pe altruiștii eficienți ca pe niște mașinării raționale care calculează totul la rece. Holden Karnofsky, cofondator al GiveWell, a scris pe blog despre ceea ce el consideră a fi părerea greșită că altruiștii eficienți își suprimă pasiunea pentru a acționa cât mai rațional cu putință. Categoric, lucrurile nu stau astfel, insistă el. Mai mult, scrie următoarele: „*Altruismul eficient este lucrul care ne-a trezit pasiunea.* Ne încântă ideea de a realiza cât mai multe cu resursele pe care le avem și de a-i ajuta pe ceilalți în măsură cât mai mare [...] Mi-ar fi greu să susțin o cauză dacă mi s-ar părea că aș putea face mai mult susținând o alta. Nu e vorba de ceea ce «ar trebui» să gândesc ori «să încerc» să gândesc. E vorba de ceea ce mă entuziasmează [...] Acest entuziasm este

cel care i-a animat pe cei care și-au pierdut multe nopți muncind pentru a da viață organizației GiveWell, iar eu cred că nu aș putea fi atât de motivat și nu aș investi atât de mult efort în nici un alt proiect".[11] Comentariile de pe blogul lui Holden au fost împărțite între cei care gândeau la fel ca el și cei care considerau că dă apă la moară criticilor și că ar trebui să susțină rațiunea, în loc să fie de acord că există o parte negativă în a acționa pe baza rațiunii, și nu a pasiunii. Uri Katz, absolvent al Universității Ebraice din Ierusalim, l-a întrebat pe Holden ce ar face dacă s-ar trezi într-o dimineață și ar constata că îl pasionează să lucreze într-un local care oferă mâncare pentru săraci și că nu îl mai pasionează să lucreze pentru GiveWell. S-ar duce să lucreze în local, chiar dacă ar face mult mai mult bine rămânând, în continuare, la GiveWell? Ca răspuns, Holden i-a spus că îi este greu să abordeze o întrebare ipotetică prin care este pusă în discuție o transformare fundamentală, dar a adăugat: „Ar fi o decizie dificilă și ar fi foarte probabil să optez pentru local". Totuși, de ce este aceasta o decizie dificilă? De ce nu spune Holden, simplu: „Da, desigur, atunci aș lucra la local"? După părerea mea, deoarece rațiunea joacă un rol în luarea deciziei sale, așa cum și trebuie.

Vedem rațiunea jucându-și rolul la unison cu emoțiile în acțiunile întreprinse în beneficiul animalelor de către Harish Sethu, fondatorul acelui website în care „obsesia pentru cifre se întâlnește aici cu drepturile animalelor", Counting Animals. Sethu mi-a spus următoarele: „Am observat că filmările cu animale în suferință mă emoționează profund, de fiecare dată. Sunt puțin jenat s-o spun, dar întotdeauna îmi dau lacrimile. Toate aceste operațiuni cu cifrele pe care le fac sunt determinate, în esență, de această emoție (compasiune, milă, etc.) [...] Sunt mișcat atât de emoție, cât și de rațiune". Pentru Sethu, răspunsul emoțional la suferința pe care o vede în imagini este cea mai puternică sursă de motivație,

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

dar recunoaște că suferința din imagini face parte dintr-un univers mult mai larg al suferinței animalelor. Acea recunoaștere nu reduce din intensitatea răspunsului său emoțional, așa cum se întâmplă în cazul celor cărora li se vorbește nu de un singur copil, ci de mai mulți copii nevoiași.[12] Nici nu folosește răspunsul său emoțional la o înregistrare despre, să zicem, un câine agresat, ca pretext pentru a ajuta acel câine sau pentru a ajuta câinii, în general. Dimpotrivă, așa cum vom vedea în Capitolul 13, ce tratează modul în care ar trebui să acționeze altruiștii eficienți în privința suferinței animalelor, el se gândește cum poate reduce suferința, cât mai mult posibil, în universul acela mai larg al suferinței.

Dacă printr-un înalt nivel al capacității de raționament abstract se poate ajunge la altruismul eficient, ne putem întreba de ce el a apărut ca mișcare abia acum. Oare raționamentul abstract al oamenilor s-a îmbunătățit dintr-odată? Sunt implicați, probabil, mai mulți factori. În cazul națiunilor bogate, un segment important al populației trăiește foarte confortabil și nu are de ce să își facă griji în privința siguranței economice. În aceste condiții, nevoia de a găsi vieții un sens și împlinire apare firesc și mulți se reorientează spre altruismul eficient ca mod de a da vieții lor un scop inexistent în alte condiții. Mai mult chiar, există acum o nouă generație de oameni foarte bogați, care lucrează în domenii de analiză a datelor și a dovezilor. E foarte probabil ca lor să le fie mai ușor să îmbrățișeze ideea de donație ca mod de a face cât mai mult bine, prin contrast cu donația bazată pe tradiții de familie, convenții sociale sau sentimente personale. Schimbările din domeniul tehnologiei, cele care au făcut posibile conexiunile prin internet între altruiștii eficienți, au jucat un rol important. Prin înființarea GiveWell s-a înlesnit aflarea celor mai bune direcții pentru donații.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Aceste evoluții pot fi considerate ca fiind suficiente pentru a declanșa altruismul eficient, chiar în condițiile în care capacitățile noastre raționale ar fi stat pe loc. Totuși, surprinzător, aceste abilități s-au îmbunătățit semnificativ în timpul relativ scurt al ultimului secol. Scorul mediu al coeficientului de inteligență (IQ) a rămas tot de 100, dar asta doar pentru că scorurile la testele de inteligență sunt astfel standardizate încât să producă acest rezultat. Testele sunt și ele schimbate, din timp în timp, pentru ca scorurile brute să fie mai aproape de scorurile standardizate. În fiecare dintre țările industrializate, scorurile brute au crescut, în medie, cu circa 3 puncte în fiecare deceniu. Fenomenul este cunoscut sub numele de efect Flynn, denumit astfel după James Flynn, cel care și-a publicat rezultatele cercetărilor în 1984 și 1987.[13] Se estimează că, în conformitate cu standardele de astăzi, coeficientul de inteligență mediu în Statele Unite în anul 1932 era de doar 80.[14]

S-au avansat mai multe explicații pentru această creștere a scorurilor IQ, de la o alimentație mai bună la mediul mai stimulativ care ne solicită gândirea în mai mare măsură. Poate că nivelul mai ridicat de educație a jucat un oarecare rol, dar scorurile au crescut cel mai mult în cazul întrebărilor care testează capacitatea de raționament abstract, și nu în secțiunile care testează vocabularul și cunoștințele de matematică. Mai târziu, Flynn a sugerat că răspândirea, în rândurile populației, a modului științific de raționare pentru rezolvarea problemelor poate contribui la îmbunătățirea capacității de a raționa.[15]

Steven Pinker consideră că e posibil ca îmbunătățirea capacității noastre de raționare să fi început atunci când apariția tiparului a dus la răspândirea ideilor și a informațiilor către un procent mult mai mare din populație. El susține că o capacitate mai bună de raționare a avut și un impact moral pozitiv. Ne-am îmbunătățit capacitatea de a adopta o poziție imparțială și de a ne

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

detașa de perspectiva personală limitată. Pinker numește această evoluție „efectul *moral* Flynn".[16] Dacă el are dreptate, este posibil ca acest efect să fi ajutat mai multe persoane să adopte acele opinii morale caracteristice altruismului eficient. Cine știe ce schimbări va aduce secolul XXI – cu uriașa expansiune a comunicațiilor personale și deci a contactelor cu ceilalți, atât din apropiere, cât și de la depărtare – la nivelul naturii umane, al creierului nostru și al simțului nostru moral?

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

9. ALTRUISM ȘI FERICIRE

Atunci când oamenii află ce au realizat altruiștii eficienți, ei se întreabă, adesea, ce anume poate determina pe cineva să facă un sacrificiu atât de mare pentru un necunoscut. Dar mulți altruiști eficienți nu consideră că acțiunile lor reprezintă un sacrificiu. Holden Karnofsky abordează acest subiect într-o postare de blog cu titlul „Altruism entuziast", afirmând că nici el și nici Elie nu se consideră neobișnuit de generoși și nici nu consideră că au făcut un sacrificiu atunci când au inițiat Give Well. „În comparație cu perioada în care lucram în finanțe", scrie el, „munca de acum ni se pare mai interesantă, mai entuziasmantă, mai stimulatoare și mai prielnică pentru a întâlni persoane cu care să stabilim legături puternice, iar toate acestea justifică renunțarea la niște sume de bani fără să ne fie afectat prea mult stilul de viață".[1] Altruiștii eficienți pe care i-am întâlnit până acum nu consideră nici ei că acțiunile lor reprezintă un sacrificiu. Toby Ord a considerat, la început, că traiul cu doar 18 000 de dolari pe an ar fi un sacrificiu ce merită făcut, datorită binelui pe care îl putea realiza cu partea de venit la care renunța. Mai târziu a înțeles că nu era câtuși de puțin un sacrificiu, deoarece sentimentul că își luase un angajament pentru

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

a face lumea mai bună însemna, pentru el, mult mai mult decât dispozitive electronice ultimul răcnet sau o casă mai mare.[2] Așa cum s-a arătat, Julia Wise consideră că modul în care reușește să salveze sute de vieți este „o șansă uimitoare“, dar nu pretinde de la sine mai mult decât ceea ce poate dărui cu bucurie. Ian Ross este la curent cu cercetările din psihologie privind „banda rulantă hedonistă“ a cheltuielilor pe bunuri de consum, conform cărora dacă consumăm mai mult ne bucurăm scurt timp, iar apoi ne adaptăm la acel nivel și simțim nevoia să consumăm tot mai mult, pentru a ne menține nivelul de satisfacție. Așadar, spune el, chiar dacă faptul de a dona nu-i creează senzații tari, nici nu simte că se lipsește de cine știe ce. Charlie Bresler, director executiv onorific la The Life You Can Save, mi-a spus: „Sincer, nu cred în altruism – cred că viața pe care o salvez este propria mea viață și că ar fi trebuit să încep munca asta mult mai devreme!“

Prea adesea punem semnul de egalitate între ideea de sacrificiu și faptul de a face un lucru din cauza căruia vom avea mai puțini bani. Totuși, banii nu sunt un bun intrinsec. În loc să spunem că un anumit lucru reprezintă un sacrificiu dacă din cauza lui pierdem bani, ar fi mai rezonabil să spunem că un lucru reprezintă un sacrificiu dacă din cauza lui ne scade nivelul stării de bine sau, pe scurt, dacă ne face mai puțin fericiți. Așadar, pentru a stabili dacă altruiștii eficienți fac un sacrificiu trebuie să privim principalii factori determinanți ai fericirii sau, măcar, pe aceia care ar putea fi afectați de genul de alegeri pe care le fac altruiștii eficienți. Cercetări recente din psihologie arată că, în această privință, Holden, Toby, Julia și Ian nu sunt excepții. Studiile despre relația dintre venituri și fericire sau bunăstare arată că, pentru cei aflați la nivelul de jos, o creștere a veniturilor duce la creșterea gradului de fericire; dar, odată ce venitul este suficient pentru a asigura nevoile individului și un oarecare grad de siguranță financiară, creșterile

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ulterioare au un impact mult mai mic, sau chiar nu influențează deloc sentimentul de fericire. Alte elemente, în special relațiile personale călduroase, contribuie în măsură mult mai mare la fericirea individului. Într-un studiu s-a calculat că, pentru persoanele singure care câștigă venitul mediu de la nivelul societății din care fac parte, găsirea unui partener de viață aduce un grad de fericire echivalent cu o creștere de 767% a veniturilor.[3]

Două grupuri de cercetători au cerut unor eșantioane de respondenți americani să estimeze gradul de fericire al persoanelor cu un venit mic. În cadrul unui studiu, respondenților li s-a cerut să estimeze cam cât timp petrec într-o stare proastă de spirit cei care câștigă mai puțin de 20 000 de dolari pe an; celălalt studiu le-a cerut opinia în legătură cu gradul de fericire al celor care câștigă anual 55 000 de dolari sau mai puțin. Ambele studii dispuneau de informații exacte privind răspunsurile la întrebările puse participanților din eșantion. Din rezultatele primului studiu s-a constatat că predominanța estimată a stării proaste de spirit era „teribil de exagerată", iar din a doua cercetare s-a constatat că respondenții „au subestimat grav" cât de fericiți sunt cei cu veniturile relativ mici specificate mai sus.[4]

Poate că ne imaginăm că banii sunt importanți pentru starea noastră de bine deoarece avem nevoie de bani pentru a cumpăra bunuri de consum, iar cumpărăturile au devenit o obsesie care ne împiedică să înțelegem ce anume ne aduce starea de bine. Un studiu detaliat efectuat pe 32 de familii din Los Angeles a ajuns la concluzia că trei sferturi dintre acestea nu își puteau parca mașinile în garaje din cauză că aveau prea multe lucruri depozitate acolo. Obiectele respective ocupau un spațiu atât de mare, încât aranjarea lor făcea să crească nivelul hormonilor de stres ai mamelor.[5] În ciuda faptului că mărirea dimensiunii locuințelor tipic americane înseamnă că, astăzi, americanii beneficiază de un spațiu de trei

ori mai mare, de persoană, decât aveau în 1950, totuși ei plătesc în total 22 de miliarde de dolari pe an pentru a închiria spații suplimentare de depozitare.[6] Sunt mai fericiți pentru că au atâtea lucruri? Graham Hill poate răspunde la această întrebare din ambele unghiuri de vedere. După vânzarea unei companii de consultanță pe internet, a cumpărat o casă cu patru etaje și 1200 m² și a umplut-o cu cele mai noi bunuri de consum. Bucuria lui a durat puțin; curând a devenit indiferent față de ceea ce poseda și a descoperit că viața lui devenise mult mai complicată. Acum locuiește într-un apartament de 140 m², are puține obiecte de mobilier și își iubește viața mult mai mult decât înainte.[7]

Deși folosirea veniturilor pentru a cumpăra mai multe lucruri nu ne face mai fericiți, se constată că folosirea banilor pentru a-i ajuta pe ceilalți reușește acest lucru. Elizabeth Dunn, Lara Aknin și Michael Norton au oferit o sumă de bani participanților la un experiment; jumătate dintre aceștia au fost instruiți să-i cheltuiască pentru ei, iar ceilalți să cumpere un cadou pentru cineva sau să-i doneze. La final, cei care au cheltuit banii în beneficiul altora au fost mai fericiți decât cei care au cheltuit pentru ei.[8] Acest rezultat confirmă datele dintr-un sondaj Gallup. Persoane din 136 de țări au fost întrebate: „Ați donat bani pentru caritate în ultima lună?" Respondenților li s-a mai solicitat să evalueze, pe o scară de la 1 la 10, cât sunt de fericiți. În 122 din cele 136 de țări a existat o corelație pozitivă între faptul că donaseră pentru caritate în luna anterioară și un grad mai mare de fericire. Diferența la nivelul fericirii între cei care au răspuns afirmativ și cei care au răspuns negativ la întrebarea referitoare la donații pentru caritate a fost echivalentă cu diferența produsă de o dublare a veniturilor.[9]

Sondajul arată o corelație, dar nu și o cauzalitate, iar cauzalitatea poate fi percepută ca venind din oricare dintre cele două direcții, deoarece cei fericiți au o mai mare disponibilitate de a

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

dona pentru a ajuta alți oameni.[10] Această observație i-a determinat pe Aknin, Dunn și Norton să afle dacă reamintirea unui act de donație pentru ajutorarea altora duce la creșterea nivelului de fericire și dacă, la rândul său, această creștere conduce la o probabilitate mai mare ca oamenii să repete gestul în viitor. Astfel, au putut demonstra că există o relație de reciprocitate între cele două elemente, ceea ce determină o buclă pozitivă de feedback care le sporește impulsul de a cheltui pentru alți oameni și duce la o fericire mai mare. Autorii notează că rezultatele obținute ar putea „avea implicații pentru indivizii care încearcă să scape de banda rulantă hedonistică" și că „oferă o cale spre fericirea sustenabilă".[11]

Mulți oameni acceptă faptul că banii nu pot cumpăra fericirea și deci că pentru cei care trăiesc în țările bogate, cu un venit peste medie, donarea de bani poate aduce beneficii ce depășesc valoarea pierderii puterii de a cheltui. Dar ce se poate spune despre donarea unei părți a trupului? Operația, timpul de recuperare și acceptarea unui grad de risc cu privire la sănătatea pe termen lung și la durata vieții – toate acestea pentru cineva complet necunoscut – nu reprezintă oare un sacrificiu, chiar dacă riscul e mic? Din nou, dovezile arată că nu. În cadrul unui studiu, șapte persoane care au făcut donații nedirecționate de organe (șase donatoare de rinichi și una care a donat un segment de ficat) au fost intervievate la trei luni după donație. Trei dintre acestea se întâlniseră cu persoanele care primiseră organele donate și considerau că aceasta fusese o experiență aducătoare de satisfacții. Celelalte patru persoane aleseseră să rămână anonime, dar toate au afirmat că erau mulțumite de gestul lor. Nici una nu avea probleme psihologice. Conform autorilor studiului, „pe o scară de la 1 la 10, 10 fiind nivelul cel mai înalt, s-a acordat scorul mediu de 9,8 pentru evaluarea generală a experienței de donare, în timp ce dorința de a repeta experiența a primit scorul de 10".[12] Sue Rabbitt Roff, membru asociat al

Autorității de Reglementare a Transplanturilor de la Persoane Vii Neînrudite din Marea Britanie, declară că „toate studiile referitoare la donări de rinichi, din Turcia și până în Scoția, au raportat creșterea respectului de sine al donatorilor."[13] Dacă mulți donatori de rinichi ar fi fost nevoiți să se confrunte cu probleme majore de sănătate din cauza donației, atunci înrăutățirea stării de sănătate rezultate ar fi cântărit, poate, mai greu decât creșterea respectului de sine, dar astfel de probleme de sănătate sunt, din fericire, foarte rare.[14]

Respectul de sine este o componentă importantă a fericirii.[15] Filosoful canadian Richard Keshen propune un concept de respect de sine rezonabil, care se potrivește foarte bine cu modul de gândire al altruiștilor eficienți, ținând cont de faptul că, așa cum am văzut, mulți dintre ei se bazează mai mult pe capacitățile raționale decât pe emoții. Keshen pornește de la conceptul persoanei rezonabile – adică o persoană al cărei angajament definitoriu este acela de a avea concepții rezonabile despre lume, despre ceea ce este în interesul său și despre ceea ce ar trebui să facă.[16] O persoană rezonabilă se străduiește să creadă în ceea ce este în acord cu dovezile și valorile relevante, cele care nu depind de criticile rezonabile ale celorlalți. Prin aceasta, Keshen anticipează ideea lui Thomas Scanlon cu privire la deciziile etice solide, adică acele decizii pe care ceilalți nu le pot respinge cu argumente rezonabile.[17] Desigur, toate aceste idei lasă deschisă întrebarea: „Care sunt valorile rezonabile?", dar, la nivel minim, valorile rezonabile sunt valori ce nu sunt influențate de o gândire preferențială și, ca atare, pot fi apărate în fața celorlalți. A fi o persoană rezonabilă înseamnă a face parte dintr-un lung șir de gânditori, șir care ajunge până la Aristotel, cel care făcea apel la rațiune și argument în detrimentul autorității credinței. Pentru o persoană rezonabilă, respectul de sine trebuie să se bazeze pe dovezi și valori rezonabile.

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

După Keshen, esența vieții etice a unei persoane rezonabile este recunoașterea faptului că și ceilalți oameni sunt asemenea ei și deci, întru câtva, viața și bunăstarea lor contează la fel de mult ca ale ei. Așadar, persoana rezonabilă nu poate avea respect de sine dacă ignoră interesele celorlalți, a căror bunăstare o recunoaște ca fiind la fel de importantă. Baza cea mai solidă pentru respectul de sine este viața etică, adică viața în care să contribui cât mai mult posibil la crearea unei lumi mai bune. Astfel, acesta nu este altruism în sensul renunțării la ceea ce ți-ar plăcea să faci, și nici alienare sau pierderea integrității, așa cum pretindea Bernard Williams. Din contră, este expresia esenței identității unei persoane. Atunci când Henry Spira, pionierul organizării de campanii pentru protecția animalelor, pe care l-am cunoscut în Capitolul 5, a aflat că nu mai are mult de trăit, mi-a spus: „La finalul vieții vreau să mă uit înapoi și să îmi spun: am reușit să fac o lume mai bună pentru ceilalți. Dar nu din simțul datoriei, ci, mai degrabă, pentru că asta doresc să fac. Cel mai bine mă simt când fac treabă bună în direcția asta".[18]

Dacă, așa cum am arătat, altruiștii eficienți nu fac un sacrificiu, merită oare să îi considerăm altruiști? Ideea de altruism implică întotdeauna ideea grijii față de ceilalți, dar, dincolo de asta, înțelegerea conceptului poate fi diferită. Unele interpretări implică o negare totală a propriilor interese, pentru a fi de folos celorlalți. Conform acestui punct de vedere, dacă bogatul ar face așa cum i-a spus Iisus – să vândă tot ce are și să dăruiască banii săracilor –, tot nu ar fi altruist, deoarece îl întrebase pe Iisus ce trebuie să facă pentru a avea parte de viața veșnică. La fel, din punctul de vedere budist, ajutorul dat celorlalți și protejarea vieții are drept rezultat și o mai mare bunăstare pentru sine. Dacă o persoană poate atinge iluminarea, printr-o viață virtuoasă și prin meditație, acea persoană transcende propriul eu și cunoaște suferințele și bucuriile

fiecărei ființe simțitoare. În această transcendență nu există un sentiment al pierderii interesului față de satisfacerea dorințele care, anterior, păreau atât de importante sau față de plăcerile ce rezultau din satisfacerea acelor dorințe, căci iluminarea implică detașarea de propriile dorințe.[19]

Nu trebuie să facem din sacrificiul de sine un element necesar al altruismului. Îi putem percepe pe oameni ca altruiști datorită genului de interese pe care le au, și nu pentru că își sacrifică propriile interese. O istorioară ce îl are în centrul ei pe Thomas Hobbes, filosof din secolul al XVII-lea, ilustrează această idee. În timpul vieții, Hobbes era celebru deoarece filosofia sa se baza pe egoism și ideea că tot ceea ce fac oamenii este întotdeauna în interesul lor. Într-o zi, pe când se plimba prin Londra, a dat de pomană unui cerșetor. Cel care îl însoțea l-a acuzat imediat de încălcarea propriei teorii. Hobbes i-a răspuns că se bucură să vadă că cerșetorul e fericit, așa că darul său confirmă egoismul. Dar să ne imaginăm că Hobbes ar fi făcut asta toată ziua, în fiecare zi; că ar fi căutat insistent persoanele aflate la nevoie și le-ar fi oferit ajutor, până când și-ar fi cheltuit averea și ar fi trăit mai simplu, astfel încât să dăruiască mai mult. Și-ar fi explicat în continuare acțiunile spunând că bucuria sa cea mai mare vine atunci când vede că oamenii sunt mai fericiți.

Oare acest Hobbes imaginar este un egoist? Dacă da, atunci afirmația că suntem toți egoiști își pierde din forță până în punctul în care nu mai reprezintă un șoc. Prin această înțelegere a egoismului, dihotomia evidentă între egoism și altruism încetează să mai aibă importanță. Ceea ce contează cu adevărat este grija pe care oamenii o au față de interesele celorlalți. Dacă dorim să-i încurajăm pe oameni să facă mult mai mult bine, nu trebuie să ne intereseze dacă ceea ce fac implică sau nu un sacrificiu, în sensul că îi face mai puțin fericiți. În schimb, ar trebui să ne intereseze dacă

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ceea ce îi face fericiți implică o mai mare bunăstare pentru ceilalți. Dacă dorim, putem redefini termenii *egoism* și *altruism* în acest mod, astfel încât să se refere la măsura în care interesele personale includ o mare grijă pentru ceilalți – și dacă da, atunci să-i numim altruiști, fie că acțiunile lor din grijă pentru ceilalți implică sau nu un câștig sau o pierdere pentru „altruist".

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA A IV-A

ALEGEREA CAUZELOR ȘI A ORGANIZAȚIILOR

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

10. LOCAL SAU GLOBAL?

Încercarea de a face cât mai mult bine implică luarea unor decizii dificile, nu doar privind organizațiile de caritate cele mai eficiente, ci și privind domeniile mai largi în care resursele noastre ar face cel mai mult bine. Până acum am folosit ajutorul acordat celor mai săraci oameni din lume ca exemplu principal al unei cauze extrem de eficiente; dar este oare aceasta *cea mai* eficientă cauză posibilă? Cum se compară ea cu eforturile pentru stoparea agresiunii asupra animalelor sau pentru stoparea suferinței acestora? Cu încercarea de a reduce distrugerile cauzate de noi climei planetei? Cu salvarea speciilor aflate în pericol de dispariție totală? Sau, poate, cu propria noastră salvare, prin reducerea riscului care ne îndreaptă spre dispariție?

Domeniul filantropiei a evitat cu mare grijă, în general vorbind, abordarea comparativă a acestor întrebări. Acest lucru s-a datorat, poate, faptului că aflarea răspunsului nu implică doar elemente factuale, greu de demonstrat, ci și judecăți de valoare. A considera că nu are rost nici măcar să încercăm să dăm un răspuns sau că toate cauzele filantropice sunt la fel de importante reprezintă o eroare comună, însă una cu consecințe serioase legate

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

de pierderea unor oportunități de a face mai mult bine. O organizație importantă, cu multă influență, care a făcut această greșeală este Rockefeller Philantropy Advisors. Ea poate fi considerată un exemplu cu privire la această eroare, nu pentru că, în acest sens, ar fi mai rea decât multe alte structuri de consultanță filantropică, ci pentru că este una dintre cele mai mari organizații ce oferă servicii filantropice din lume. Reprezentanții săi afirmă că au oferit consultanță pentru o sumă totală de trei miliarde de dolari donați în scopuri caritabile și că, pe lângă aceștia, oferă consultanță de 200 de milioane de dolari în fiecare an.

Rockefeller Philantropy Advisors are un website pe care sunt prezentate o serie de broșuri, sub titlul de „Harta activităților dumneavoastră filantropice". Scopul declarat al acestei serii este acela de a-i ajuta pe donatori să creeze „programe de donație bine gândite, eficiente". Unul dintre prospecte, numit „Cum să descoperi spre ce să te orientezi în filantropie", include o diagramă cu diferite domenii în care se pot face donații filantropice: sănătate și siguranță, educație, arte, cultură și tradiții, drepturile omului și drepturi civile, securitate economică și protecția mediului.[1]

Pare ciudat, dar acest grup nu include siguranța animalelor deși, așa cum vom vedea în Capitolul 13, acolo există șanse mari pentru reducerea suferințelor cu costuri mici. O viață bună pentru animale nu face parte din categoria de protecție a mediului, deoarece o bună parte din suferința cauzată animalelor de către oameni se petrece în fermele de creștere intensivă a animalelor domestice, în laboratoare, în crescătoriile pentru animale de companie, în grădinile zoologice și în circuri. Cu toate că acestea, în special fermele de creștere intensivă, au un impact negativ asupra mediului, acesta este total separat de impactul asupra suferinței animalelor.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Modul în care Rockefeller Philantropy Advisors împarte domeniul filantropiei nu reușește să indice faptul că potențialii donatori din țările bogate trebuie să aleagă dacă să doneze unei organizații care acționează la nivel local sau uneia ale cărei acțiuni vizează ajutorarea oamenilor de dincolo de granițele țării proprii. Această alegere stabilește dacă beneficiile merg spre oameni aflați deja între cei care reprezintă cea mai bogată treime din lume sau spre cei aflați într-o situație mult mai gravă. Pe lista Rockefeller, donațiile pentru reducerea sărăciei globale nici nu apar ca o categorie separată – fiind, probabil, împărțite între sănătate și siguranță, securitate economică și protecția mediului –, dar este evident că a decide dacă să donezi pentru sănătate sau să donezi pentru securitate economică este mai puțin semnificativ decât a decide dacă să donezi pentru proiecte din Statele Unite sau să donezi pentru proiecte dintr-unele dintre cele mai sărace țări din lume.

Între diversele proiecte filantropice pe care le prezintă broșura se numără unul care încearcă să îmbunătățească starea de sănătate a săracilor lumii și un altul al cărui scop este acela de a îmbunătăți starea de sănătate în Statele Unite:

- În 1998, Ted Turner a donat un miliard de dolari, sau o treime din averea sa, către ONU pentru impulsionarea programelor de sănătate existente, îndreptate spre eradicarea celor mai teribile boli, ale căror victime sunt, în principal, copiii din țările în curs de dezvoltare.

Această inițiativă a avut mare succes, atrăgând și coordonând fonduri și de la alte organizații nonprofit, între care Fundația Gates. Începând din anul 2000, un număr de 1,1 miliarde de copii au primit un vaccin combinat împotriva pojarului și a rubeolei. Astăzi, vaccinul este administrat la circa 84% dintre copiii lumii.

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Între 2000 și 2012, rata mortalității din cauza pojarului, la nivel mondial, a scăzut cu 78 de procente, fiind astfel evitate 13,8 milioane de decese.[2] Costul pentru fiecare vaccinare este estimat la un dolar. Dacă această cifră este corectă, costul estimat pentru fiecare viață salvată ar fi cu puțin sub 80 de dolari.[3]

- În 1986, Lucile Packard a donat 40 de milioane de dolari pentru ridicarea unui spital în Palo Alto, California, și a pus bazele unei fundații pentru continuarea susținerii acestui proiect.

Despre spitalul pentru copii „Lucile Packard" din Palo Alto se vorbește mereu la știri, datorită succesului obținut în procedeul dificil de separare a gemenilor siamezi. De exemplu, în 2007, la acest spital au fost separate două fetițe gemene din Costa Rica, legate printr-un ficat comun. Operația a durat nouă ore și la ea au participat 22 de persoane, costul estimat fiind între unul și două milioane de dolari. Apoi, una dintre fetițe a avut nevoie de o operație pe cord deschis, din cauza unui defect congenital, iar cealaltă a avut și ea nevoie de o operație pentru reconstrucția cavității pieptului. Au fost necesare apoi și alte operații. Spitalul a achitat factura operațiilor, iar doctorii au lucrat voluntar, în timp ce costurile pentru călătoria și șederea familiei în Statele Unite – circa șase luni înainte ca fetele să fie suficient refăcute pentru a se întoarce în Costa Rica – au fost achitate de către organizația de caritate numită Mending Kids International.

În 2012, Palo Alto a fost clasat de către CNN pe locul al treilea între cele mai bogate orașe din Statele Unite, cu un venit mediu per familie de 163 661 de dolari.[4]

Ceea ce nu spune organizația Rockefeller Philantropy Advisors, atunci când descrie aceste proiecte, este că pentru salvarea vieții

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

unui copil într-un spital cu secție de terapie intensivă din SUA costurile sunt, de obicei, de mii de ori mai mari decât cele pentru salvarea vieții unui copil dintr-o țară în curs de dezvoltare. Astfel de diferențe nu se limitează la cazurile rare de separare a gemenilor siamezi. Terapia intensivă pentru un nou-născut în Statele Unite costă aproximativ 3 500 de dolari pe zi, iar pentru o ședere prelungită nu rareori se întâmplă ca suma să ajungă la un milion de dolari.[5] Nu e greu de înțeles că e mai bine să se folosească milionul de dolari pentru salvarea vieții a sute de copii, prin protejarea lor împotriva pojarului, decât să fie folosit pentru separarea unei perechi de gemeni siamezi sau pentru salvarea unui singur copil născut prematur.[6] Există argumente pro și contra în privința faptului că guvernele au responsabilitatea de a-și proteja, în primul rând, cetățenii proprii, însă persoanele individuale nu au o astfel de responsabilitate.

Toby Ord ne oferă un alt exemplu privind diferența dintre cheltuielile făcute pentru ajutorarea persoanelor din țări bogate și ajutorarea celor din alte părți. Poate că și dumneavoastră ați primit apeluri pentru donații din partea unor organizații de caritate din țările bogate care oferă persoanelor oarbe câini de ghidaj. Pare o cauză meritorie – până ce veți evalua costurile și cauzele alternative către care ați putea dona. Este nevoie de circa 40 000 de dolari pentru a oferi un câine de ghidaj unei singure persoane din Statele Unite; majoritatea cheltuielilor rezultă din antrenarea câinelui și a persoanei care îl primește. Dar costurile pentru prevenirea orbirii cauzate de trahomă, cea mai frecventă cauză a orbirii care poate fi prevenită, sunt de doar 20–100 de dolari. Făcând calculele, veți constata că avem de ales între a oferi unei singure persoane un câine de ghidaj sau a preveni între 400 și 2 000 de cazuri de orbire în țările în curs de dezvoltare.[7]

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Atunci când le sugerez cititorilor din Statele Unite că ar trebui să-i ajutăm pe cei mai săraci oameni din lume, răspunsul cel mai obișnuit este acela că, mai întâi, trebuie să-i ajutăm pe săracii din țara noastră. Totuși, în Statele Unite sărăcia este foarte diferită de sărăcia din țările în curs de dezvoltare. De fapt, este atât de diferită încât cei care consideră că e justificat să dăm oarecare prioritate ajutorării compatrioților noștri ar putea, fiind complet informați cu privire la această diferență, să ajungă să se gândească mai bine dacă e drept să fie atât de indiferenți față de viața și interesele celor de dincolo de granițele țării noastre încât asistarea persoanelor sărace din țări bogate, cum sunt Statele Unite, să aibă prioritate în fața ajutorării unora dintre cele mai sărace popoare din lume. În 2012, nivelul de sărăcie al unei familii de patru persoane din Statele Unite a fost stabilit la 23 850 de dolari.[8] Aceasta înseamnă un venit individual de 5 963 de dolari, sau 16,34 de dolari pe zi. Nu e mult, dar este mult mai mult decât nivelul de „sărăcie extremă" stabilit de Banca Mondială la 1,25 de dolari pe zi. Cifra este dată în dolari americani la valoarea dolarului din 2005, ceea ce echivalează cu 1,53 de dolari americani în 2014, și se referă la suma minimă cu care poate fi acoperit necesarul minim de bază al unei persoane. La nivel global, peste un miliard de persoane trăiesc în sărăcie extremă, conform definiției acesteia, și, practic, toate acestea trăiesc în țări în curs de dezvoltare. Poate credeți că această cifră ne induce în eroare, deoarece în țările sărace puterea de cumpărare a dolarilor este mai mare, dar s-a ținut deja cont de acest lucru. Cifra anunțată de Banca Mondială este „la paritatea puterii de cumpărare" – cu alte cuvinte, ea reprezintă suma cu care, în moneda națională din țara în care trăiește persoana respectivă, se poate cumpăra aceeași cantitate de hrană și alte bunuri esențiale ce se puteau achiziționa, cu suma de 1,53 de dolari, în Statele Unite în 2014.[9] Dacă există, în Statele Unite, rezidenți

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

legali care trăiesc sub nivelul de sărăcie extremă stabilit de Banca Mondială, înseamnă că ei nu folosesc beneficiile la care au dreptul prin Programul de Asistență Nutrițională Suplimentară (PANS), cunoscut anterior sub numele de cartelă de hrană, cel care oferă lunar un beneficiu de 125 de dolari de persoană, adică 4 dolari pe zi.[10] În 2014, aproape 47 de milioane de americani relativ săraci au beneficiat de PANS. Toți americanii săraci au acces la apă potabilă curată, școală gratuită pentru copii, asistență medicală gratuită prin sistemul Medicaid și, în multe cazuri, la locuințe publice subvenționate. Dacă se îmbolnăvesc grav, ei pot merge la unitățile de urgență ale spitalelor, iar spitalul are obligația legală de a-i trata, indiferent dacă au sau nu au asigurare de sănătate, până când ieșirea din spital poate fi făcută în condiții de siguranță. Sute de milioane de oameni din țările în curs de dezvoltare nu au parte de aceste beneficii.

Săracii din Statele Unite sunt săraci în comparație cu majoritatea membrilor unei societăți care, conform unor standarde istorice, este extrem de bogată. Cei aflați în stadiul de sărăcie extremă în țările în curs de dezvoltare, pe de altă parte, sunt săraci conform unui standard absolut care se referă la incapacitatea lor de a-și satisface nevoile de bază. În Statele Unite, siguranța alimentară este definită oficial ca „accesul tuturor oamenilor, în orice moment, la suficientă hrană pentru a duce o viață activă, sănătoasă".[11] Așadar, se consideră că o familie nu are siguranță alimentară dacă unul dintre membrii săi nu are acces la acel nivel de hrană, pentru o perioadă oarecare.[12] Asta se poate întâmpla dacă, de exemplu, adulții din familie cumpără băuturi carbogazoase dietetice cu tichetele PANS (ceea ce este perfect legal) sau dacă își vând tichetele pentru un preț mai mic, pentru a-și cumpăra droguri sau alcool (ceea ce nu este legal, dar se întâmplă). În Statele Unite, dacă asistenții sociali descoperă copii subnutriți grav, ei preiau

copiii în plasament, pentru a le asigura hrana corespunzătoare. În țările în curs de dezvoltare, familiile sărace pot fi lipsite de hrană timp îndelungat, iar copiii lor pot rămâne subdezvoltați din cauza malnutriției și a subnutriției. Femeile sărace sunt adesea nevoite să meargă pe jos câte trei ore pe zi pentru a aduce acasă apă de izvor, pe care să o fiarbă, pentru siguranță. Dacă copiii fac diaree, e posibil ca părinții să nu le poată oferi asistență medicală. Părinții săraci sunt adesea nevoiți să-și vadă copiii murind de boli ce pot fi tratate cu ușurință.

Nu neg faptul că americanii ar trebui să fie îngrijorați profund de sărăcia din propria lor țară. Alte națiuni bogate au un sistem de asigurări sociale mai bun decât Statele Unite, așa că săracii lor stau, în termeni absoluți, mai bine decât săracii din Statele Unite, dar, chiar și în acele țări, se poate face mai mult. Fără îndoială că a fi sărac într-o țară bogată înseamnă o viață foarte dificilă și adesea degradantă. Ceea ce vreau să accentuez este că există o prăpastie între sărăcia din Statele Unite și sărăcia extremă definită de Banca Mondială. Pentru altruiștii eficienți, consecința cea mai importantă a acestei prăpastii este că dolarii lor au mult mai mult efect atunci când sunt folosiți pentru ajutorarea celor aflați în afara țărilor bogate. Am văzut deja acest lucru în ceea ce privește intervențiile pentru protejarea sănătății. Cifrele referitoare la venituri pe care le-am prezentat ne ajută să observăm că aceasta se aplică și în cazul altor beneficii, inclusiv transferurilor directe de bani. Dacă o familie de patru persoane se află la limita sărăciei extreme, venitul ei anual va avea o putere de cumpărare echivalentă cu 2 234 de dolari americani. Organizația caritabilă GiveDirectly oferă donații unice de circa 1 000 de dolari americani familiilor africane ce trăiesc în sărăcie extremă. Dacă acele familii sunt la limita sărăciei extreme sau aproape de aceasta, donația echivalează cu venitul lor pe cel puțin jumătate de an, iar dacă se află mult

sub limita sărăciei extreme, poate reprezenta chiar venitul lor pe un an. Cu o parte din acei bani, ei pot cumpăra tablă ondulată pentru a înlocui acoperișul din stuf, prin care curge apă. În acest fel, familia și proviziile sunt ferite de apă când plouă și nu mai e nevoie să înlocuiască stuful în fiecare an. A da unei familii sărace din Statele Unite 1 000 de dolari ar fi echivalentul venitului său pe o lună. Dacă familia stă într-o locuință de stat și își folosește judicios tichetele PANS, ea nu va avea nevoie de acei bani pentru hrană sau adăpost. Dacă, pe de altă parte, membrii familiei sunt flămânzi pentru că nu folosesc tichetele PANS pentru a cumpăra hrană, atunci trebuie să știm dacă vor folosi cei 1 000 de dolari așa cum trebuie. Din toate aceste motive, e puțin probabil ca 1 000 de dolari să aducă unei familii sărace din America genul de beneficii pe care donarea aceleiași sume le va realiza ajungând la o familie săracă din Africa.[13] Astfel că, fie că preferăm să oferim bani, fie că preferăm să oferim hrană sau asistență de sănătate, vom face mai mult bine donând către organizații ce încearcă să-i ajute pe cei care trăiesc în sărăcie extremă în țările sărace.

Robert Wiblin numește diferența dintre efectele pe care le au donațiile către organizații caritabile diferite „arbitraj altruist". În lumea afacerilor, dacă două produse identice se vând cu prețuri diferite pe piețe diferite, iar costul transportului produselor de pe piețele cu preț mic spre piețele cu preț mare este mai mic decât diferența de preț, se va găsi rapid cineva care să cumpere cu preț mic și să vândă acolo unde prețul este mai mare. Sistemul este cunoscut sub numele de arbitraj și are menirea de a nivela aceste diferențe de preț. Dacă lumea filantropiei ar semăna cu lumea afacerilor, atunci oriunde ar exista o oportunitate pentru a face mai mult bine cu cheltuieli mai mici decât cele făcute de majoritatea celor care doresc să facă bine, filantropii ar prelua inițiativa și șansa ar dispărea rapid. Dar filantropia nu se concentrează pe eficiență,

așa cum se concentrează sectorul financiar pe profit. Unele cauze suscită un interes mai mic decât altele și, drept urmare, sunt ignorate. Așa se explică de ce e posibil să faci mult mai mult bine per dolar dacă donezi pentru săracii din țările sărace decât dacă donezi pentru săracii din țările bogate. Fie cu ajutorul guvernelor, fie prin organizații caritabile locale, bogații din țările bogate îi ajută deja pe concetățenii mai săraci – poate că nu suficient pentru a-i scoate din sărăcie, dar suficient de mult încât costul necesar pentru a aduce o schimbare pozitivă, de lungă durată în viața unui sărac american să fie mult mai mare decât costul necesar pentru a aduce o astfel de schimbare în viața unei persoane sărace conform standardelor globale. Wiblin ne sfătuiește astfel: „Orientați-vă spre grupurile pe care majoritatea le ignoră și profitați de strategii pe care alții ezită să le aplice".[14]

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

11. PRIVITE OBIECTIV, SUNT UNELE CAUZE MAI BUNE DECÂT ALTELE?

Să revenim la broșura oferită de Rockefeller Philantropy Advisors sub numele de „Spre ce să te orientezi în filantropie". După ce delimitează categoriile în felul pe care l-am arătat în capitolul precedent, broșura pune întrebarea: „Care este problema cea mai urgentă?" și răspunde: „Evident, nu există un răspuns obiectiv la această întrebare". Întrebarea este greșit pusă, dar chiar dacă ar fi pusă corect, răspunsul ar fi greșit.

„Care este problema cea mai urgentă?" nu este întrebarea potrivită, deoarece un donator potențial ar trebui să se întrebe: „Unde pot face cel mai mult bine?" În ce mă privește, în 1972–1973 am scris despre două cauze separate: sărăcia globală, în „Famine, Affluence and Morality", și tratamentul la care sunt supuse animalele, în „Animal Liberation" [Eliberarea animalelor]."[1] Acestea nu erau singurele probleme despre care se vorbea la vremea aceea – Războiul din Vietnam continua, iar amenințarea războiului nuclear dintre Statele Unite și Uniunea Sovietică nu putea fi ignorată. Eu eram deja vegetarian, manifestasem împotriva Războiului din Vietnam și făceam donații către Oxfam. În ce direcție să-mi orientez timpul, energia și orice altă capacitate

a mea utilă în acest sens, pentru a putea susține prin argumente una dintre aceste cauze? Nu am încercat să răspund la această întrebare gândindu-mă care dintre probleme este cea mai *urgentă* în sensul nevoii de acțiune *imediată*, și nici care este *cea mai importantă* ca să fie rezolvată prima, ci m-am gândit unde aș putea aduce *o schimbare mai mare*. Și am decis că era vorba despre suferința animalelor, deoarece, în timp ce mulți făceau deja campanii și scriau despre sărăcia globală, despre Războiul din Vietnam și despre dezarmarea nucleară, foarte puțini erau cei care susțineau o schimbare radicală a statutului moral al animalelor. Exista o mișcare pentru un tratament mai bun al animalelor, dar aceea era preocupată mai ales de cruzimea față de câini, pisici și cai; doar un procent minuscul de atenție se îndrepta spre animalele din ferme, unde avea și încă are loc cea mai mare parte a suferințelor produse de oameni animalelor.

Pentru a da un exemplu despre o situație similară în lumea contemporană, să comparăm schimbările climatice și malaria. Pe baza afirmațiilor majorității copleșitoare a oamenilor de știință din domeniile respective, necesitatea de a se ajunge la un acord internațional pentru reducerea emisiilor de gaze de seră este extrem de urgentă. Totuși, există deja multe guverne și organizații care acționează în direcția unui astfel de acord. Greu le-ar putea garanta cineva donatorilor privați că ceea ce fac ei va duce la o probabilitate mai mare a încheierii unui asemenea acord. La polul opus, distribuirea plaselor anti-țânțari pentru protejarea copiilor de malarie este, cel puțin dintr-o perspectivă globală, mai puțin urgentă, dar donatorii individuali pot aduce o mare schimbare în ceea ce privește numărul de plase distribuite. Deci nu ar trebui să ne întrebăm care variantă este cea mai urgentă, ci unde anume am putea avea cel mai mare impact. Nu este vorba doar de impactul major de acum, din această lună sau acest an, ci de impactul de-a

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

lungul perioadei celei mai îndelungate în care se pot prevedea consecințele acțiunilor noastre.

Dacă punem întrebarea astfel, mai este oare la fel de evident că nu poate exista un răspuns obiectiv?

Să presupunem că aveți la dispoziție 100 000 de dolari pe care îi puteți dona celei mai potrivite cauze pe care o veți găsi. Muzeul local de artă caută fonduri pentru construcția unei noi aripi, astfel încât să existe mai mult spațiu expozițional pentru colecțiile sale. În același timp, vi se solicită să donați unei organizații care finanțează chirurgia oculară pentru a-i ajuta pe cei afectați de trahomă din țările în curs de dezvoltare să-și redobândească vederea. Să vedem care sunt variantele între care trebuie să alegeți, în ceea ce privește binele pe care ar urma să îl facă banii dumneavoastră. Să presupunem că aripa nouă a muzeului va costa 50 de milioane de dolari și, în următorii cincizeci de ani în care se presupune că va funcționa, un milion de vizitatori se vor bucura de ea în fiecare an, ajungând la un total de vizite muzeale suplimentare de 50 de milioane de persoane. Deoarece veți contribui cu un procent de 1/500 din costul total, puteți să vă mândriți cu creșterea experienței estetice a unui număr de 100 000 de vizitatori. Dar dacă veți dona pentru vindecarea orbirii? Folosind cifrele cele mai precaute discutate în capitolul precedent, putem spune că sunt necesari, în medie, 100 de dolari pentru fiecare caz de orbire vindecat sau evitat, astfel că ne putem aștepta ca o donație de 100 000 de dolari să repare sau să mențină vederea unui număr de 1 000 de persoane din țările în curs de dezvoltare.

Așadar, pe de o parte, avem o mai bună experiență estetică pentru 100 000 de vizitatori ai muzeului, iar, pe de altă parte, avem 1 000 de oameni salvați de la 15 ani de orbire, cu tot cu problemele pe care aceasta le cauzează unor persoane sărace, lipsite de asigurare socială. O persoană cu deficiențe de vedere nu poate lucra,

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

așa că familia va pierde din venituri sau, în cazul unei femei care are grijă de copii mici, fiica mai mare va fi obligată să renunțe la școală pentru a o ajuta, astfel că va rata șansele oferite de educație. Problema, de data aceasta, este să comparăm cele două rezultate atât de diferite și să spunem pe care vom căuta să îl producem.

Intuitiv, întrebarea poate primi următorul răspuns: diferența între a evita 15 ani de orbire și a nu vedea noua aripă a muzeului este atât de mare, încât nu e nevoie să ținem cont de numere. *Nici un* număr de vizitatori nu poate depăși importanța redării vederii cuiva care, în alte condiții, ar fi orb timp îndelungat. Filosoful Thomas Scanlon, de la Universitatea Harvard, susține această opinie atunci când ne invită să ne imaginăm o situație în care un tehnician suferă un accident în studioul unei televiziuni, în timpul transmisiei unui meci de fotbal. Tehnicianul suferă de o durere cumplită, căreia nu i se poate pune capăt decât prin întreruperea transmisiei și reducerea plăcerii tuturor fanilor care o urmăresc. Meciul durează încă o oră. După părerea lui Scanlon, nu contează câți fani se bucură de meci; chiar dacă numărul lor ajunge la un miliard, nu trebuie să adunăm plăcerea fiecăruia pentru a vedea dacă aceasta întrece durerea tehnicianului. Când ne confruntăm cu nevoile celor care, după cum se exprimă Scanlon, sunt „grav afectați“, suma micilor plăceri ale celor mulți nu are nici o „greutate justificată“.[2]

Oricât de ispititor ar fi să dăm un răspuns intuitiv și în ciuda faptului că el susține orientarea donațiilor către ajutorarea săracilor de pe glob în locul donației către muzeu, mulți altruiști eficienți se simt jenați de ideea de a trasa o linie de demarcație pentru marile greutăți, dincolo de care neplăcerile mai mici nu contează.[3] Pentru cei care simt astfel există, din fericire, un mod alternativ de apărare a ideii că ar trebui să ne folosim fondurile pentru a vindeca o mie de oameni, ajutându-i să vadă încă 15 ani

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

în plus, în loc să amplificăm experiența muzeală a unui număr de 100 000 de vizitatori.

Încercați următorul experiment: să presupunem că aveți de ales între vizitarea muzeului de artă, inclusiv a noii aripi, și vizitarea muzeului fără aripa nouă. Desigur, ați prefera să îl vedeți inclusiv cu aripa nouă. Dar acum imaginați-vă că unui demon turbat nu îi place noua aripă și, la fiecare o sută de vizitatori, alege unul la întâmplare și îl pedepsește cu 15 ani de orbire. Ați mai vizita aripa nouă? Ar trebui să fiți nebuni. Chiar dacă demonul turbat ar face să orbească unul din fiecare o mie de vizitatori, după părerea mea (și cred că după părerea majorității) vizitarea noii aripi a muzeului nu ar merita riscul. Dacă sunteți de acord, atunci înseamnă că, în realitate, răul reprezentat de orbirea unei persoane depășește, ca gravitate, beneficiile unei mii de vizitatori din aripa nouă a muzeului. Așadar, o donație care salvează de la orbire o singură persoană are o valoare mai mare decât o donație care permite ca o mie de persoane să viziteze aripa nouă. Dar, atunci când decideți unde să vă îndreptați donația, alegeți între creșterea numărului de vizitatori ai muzeului cu 100 000 de persoane și salvarea de la orbire a 1 000 de oameni. Raportul este de 100:1, și nu de 1 000:1. Dacă sunteți de acord că n-ați vrea să riscați ca demonul turbat să facă victime, chiar dacă el ar afecta vederea unei singure persoane la 1 000 de vizitatori, atunci, de fapt, sunteți de acord că o donație pentru prevenirea sau vindecarea orbirii are o valoare cel puțin de zece ori mai mare decât ceea ce ați dona muzeului. Dacă ați vedea muzeul în cazul în care demonul ar afecta vederea unei persoane la fiecare mie, dar nu și dacă ar afecta o persoană la fiecare două sute, implicit ați evalua donația pentru prevenirea sau vindecarea orbirii la dublu față de valoarea donației către muzeu.

Economiștii folosesc metode similare de comparare a unor diferite tipuri de beneficii pentru a stabili valoarea pe care oamenii

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

o acordă anumitor situații. Astfel de metode sunt supuse criticilor, deoarece multe persoane au o atitudine irațională față de riscul mic de apariție a unor lucruri foarte rele. (Iată de ce e nevoie ca legislația să le ceară pasagerilor din automobile să poarte centuri de siguranță.) Un mod alternativ de a privi alegerea este să vă întrebați câte ore sau zile de orbire ați accepta în schimbul noii aripi a muzeului. Cincisprezece ani înseamnă 5 475 de zile, așa că, dacă nu doriți să fiți lipsiți de vedere timp de 54,75 de zile în schimbul ridicării aripii noi, înseamnă că sunteți de acord că donația în scopul prevenirii sau al vindecării trahomei face mai mult bine decât donația către muzeu. Dacă nu acceptați orbirea nici măcar pentru 5 475 de zile în schimbul vizitării aripii noi, alegerea dumneavoastră implică faptul că donația către organizația ce se ocupă de trahomă oferă de zece ori mai multă valoare decât donația către muzeu. (Aceste calcule nici măcar nu iau în calcul faptul că, știind că vă veți redobândi vederea după numărul menționat de zile, suferința va fi mai ușoară.)[4]

Când facem alegerile în viața reală, trebuie să dispunem de cele mai bune informații cu putință. Cifrele incluse aici privind beneficiile ce pot fi obținute din construcția unei aripi noi a muzeului au fost ajustate pentru a înlesni calculele, dar nu sunt nerealiste. În 1987, Muzeul de Artă Metropolitan din New York a construit aripa Lila Acheson Wallace pentru a găzdui colecția sa de artă modernă, cu cheltuieli de 26 de milioane de dolari, echivalentul a 54 de milioane de dolari la valoarea din 2014. În 2014, muzeul a anunțat că va reconstrui secțiunea respectivă, „posibil de la zero", caz în care nu va fi rezistat nici măcar cei 50 de ani estimați de mine în exemplul meu. Noua aripă va costa, probabil, mult peste 50 de milioane de dolari. „Proiectele de această anvergură", s-a comentat în *New York Times*, „costă, de obicei, sute de milioane de dolari". Muzeul Metropolitan atrage anual peste șase milioane

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

de vizitatori, însă puțini vizitează toate galeriile și, cum arta modernă nu este punctul său forte, o cifră estimativă de un milion de vizitatori pe an este rezonabilă. (Prin comparație, atunci când muzeul a deschis noile galerii de pictură, sculptură și arte decorative americane în 2012, a fost nevoie să treacă 18 luni pentru ca galeriile să atingă un total de un milion de vizitatori – aproximativ 11% din totalul vizitatorilor muzeului în acea perioadă.) Extinderea și renovarea Muzeului de Artă Modernă din New York (MoMA), finalizate în 2004, au costat 858 de milioane de dolari, sau de 17 ori mai mult decât muzeul ipotetic din exemplul meu; pe de altă parte, MoMA primește circa trei milioane de vizitatori în fiecare an, sau de trei ori mai mulți decât în exemplul meu.[5] Asta înseamnă cheltuieli pentru fiecare vizitator de peste cinci ori mai mari decât în exemplul dat de mine. Rămâne incertitudinea cu privire la costurile legate de prevenirea sau vindecarea orbirii, dar marja de eroare din exemplul meu este suficient de mare pentru a conchide că sumele pe care Muzeul Metropolitan și MoMA le-au cheltuit și urmează să le cheltuiască pentru extindere ar fi făcut mai mult bine dacă ar fi fost folosite pentru refacerea sau menținerea vederii oamenilor prea săraci pentru a plăti ei înșiși aceste tratamente. Nu sugerez că aceste muzee ar fi trebuit să facă acest lucru. Ele au fost înființate pentru un alt scop și folosirea fondurilor pentru ajutorarea săracilor din lume ar fi, probabil, o încălcare a documentelor fundamentale sau a obligațiilor statutare și ar fi putut duce la inițierea unor litigii din partea donatorilor anteriori, care ar fi putut considera că reprezintă o violare a scopurilor pentru care au făcut donațiile în cauză. (Totuși, poate că muzeele ar putea să justifice, ca parte a misiunii lor, refacerea vederii persoanelor care, apoi, ar putea vizita și aprecia arta expusă?) Totuși, donatorii individuali nu sunt considerați răspunzători față de foștii donatori, în baza nici unui document și a nici unei

prevederi statutare. Ei ar trebui să se gândească la modul în care fondurile lor ar putea face cât mai mult bine. Acum putem vedea că donarea către muzeele de artă, pentru renovări sau extinderi, nu ar face binele cel mai mare cu putință.

Ca răspuns la o critică mai veche adusă de mine în *New York Times*, Melissa Berman, președinte și director executiv al Rockefeller Philantropy Advisors, a venit în apărarea abordării folosite în broșura lor.[6] Scrisoarea ei s-a referit la importanța artei, la convingerile personale legate de cauzele ce merită să fie susținute și la problema obiectivității. Iată ce scrie cu privire la artă: „Artele nu sunt o simplă distracție în trecere. Ele arată modul în care împărtășim cultura, ne provoacă gândirea și ne îmbogățesc experiența despre lume. Ele sunt un motor economic și un ajutor pentru învățare". Când Aaron Moore a pus în vânzare tot ce avea, într-o galerie de artă, el ne-a provocat gândirea asupra unei teme importante, iar toți banii strânși au fost folosiți pentru ajutorarea săracilor, așadar el a făcut un gest cu consecințe semnificative, dar ar fi greu să găsim prea mulți artiști contemporani despre care să se poată spune același lucru.[7] Jeff Koons a subliniat importanța dimensiunii sociale a artei: „Dacă arta nu este orientată spre sfera socială, ea devine ceva pur hedonistic, la fel ca sexul fără dragoste". Apare astfel o întrebare logică: oare arta lui Koons a schimbat societatea, iar dacă da, cum anume?

În interviul în care a făcut remarca de mai sus, Koons se referă la ceea ce el numește „exponat «Jim Beam»" prezentat într-o expoziție numită *Luxury and Degradation* [Lux și degradare] care, conform celor apărute în *New York Times*, s-a axat pe „lipsa de profunzime, excesul și pericolele luxului din excentricii ani 1980". Lucrarea este descrisă drept „un tren din oțel inoxidabil, de circa 2,80 m lungime, umplut cu whisky".[8] Koons afirmă că a folosit „metaforele luxului pentru a defini structura de clasă",

adăugând că „se opune categoric" curentului împărțirii societății în două grupuri – cei cu bani mulți și cei cu bani puțini.[9] Din nefericire, soarta trenului plin cu whisky aparținând lui Koons demonstrează capacitatea lumii artelor de a coopta opere de artă, indiferent care ar fi scopul creatorilor lor, și de a le transforma în obiecte de consum pentru cei bogați. Atunci când Christie's a licitat lucrarea lui Koons, „Jim Beam", în 2014, aceasta s-a vândut cu 33,7 milioane de dolari, preț ce sugerează că a fost atractivă tocmai pentru grupul împotriva căruia fusese concepută.[10] De fapt, a devenit, în realitate, tocmai lucrul a cărui metaforă fusese gândit să fie: un obiect de lux și degradare.

Cu siguranță că arta poate fi un ajutor pentru învățare, dar construirea de noi muzee nu pare să fie modul cel mai eficient – din punctul de vedere al costului – de a face acest lucru. Există alte oportunități de a studia arta, din care vom învăța tot la fel de mult, sau chiar mai mult decât o putem face alăturându-ne mulțimilor care abia reușesc să zărească picturi foarte scumpe din spatele unei frânghii sau prin sticla antiglonț. Dacă scopul ar fi, cu adevărat, acela de a educa publicul în domeniul artei, muzeele ar face mai bine să cheltuiască vreo câteva mii de dolari pentru reproduceri de cea mai bună calitate și să permită publicului să se apropie de ele cât de mult dorește.

Pentru a împiedica apariția oricăror neînțelegeri: există valoare în creația artistică și în faptul de a te bucura de aceasta. Pentru mulți, desenul, pictura, sculptura, muzica vocală și instrumentală sunt forme vitale de exprimare a sinelui, iar viețile lor ar fi mai sărace fără ele. Oamenii produc artă în toate culturile și în tot felul de situații, chiar și atunci când nu își pot satisface nevoile fundamentale. Pentru alții, este o bucurie să privească arta. Într-o lume în care toți ar avea suficientă mâncare, servicii medicale elementare, o igienă adecvată și un loc la școală pentru fiecare copil,

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

nu ar mai exista probleme în cazul donațiilor către muzee sau alte instituții care oferă șansa de a vedea opere de artă originale tuturor celor care doresc să le vadă și (lucru mai important, după părerea mea) șansa de a crea artă celor care nu au posibilitatea de a se exprima în acest mod. Din păcate, nu trăim în acea lume, cel puțin nu deocamdată.

Bazându-se pe experiența grupului de consultanți Rockefeller, Berman explică de ce este mai bine ca donatorilor potențiali să li se permită să își urmeze „convingerile personale" în alegerea unei organizații de caritate. În acest fel, constată ea, ei ajung să doneze mai des și sume mai mari. Poate că așa stau lucrurile, dar dacă prețul efortului de a-i convinge să doneze în sprijinul cauzei care face cel mai mult bine este că vor dona mai puțin, atunci acel preț merită plătit. Pentru a stabili dacă merită sau nu, ar trebui să comparăm, pe de o parte, binele pe care îl poate face un dolar donat instituției caritabile care este în deplin acord cu convingerile personale inițiale ale donatorului, cu, pe de altă parte, binele realizat cu ajutorul unui dolar dacă acesta ar fi donat celei mai bune organizații către care l-am putea convinge pe donator să își ofere banii. Așa cum s-a văzut aici, unele organizații caritabile fac de sute, chiar de mii de ori mai mult cu un dolar decât altele. Donarea în scopul redării vederii unei persoane, în locul donării pentru antrenarea unui câine de ghidaj, reprezintă un exemplu în acest sens. Angajatul Băncii Mondiale pe care l-am numit Gorby a descoperit, chiar și între proiectele pe care banca le verificase deja și le aprobase, o diferență înșesită în privința costului de prevenire a nașterilor nedorite.[11] Așadar, chiar dacă donatorii oferă mult mai puțin atunci când consultanții încearcă să-i convingă să nu își urmeze preferințele inițiale, rezultatul poate fi totuși mai bun. Un donator poate, de exemplu, să ofere jumătate din suma inițială, dar organizația poate face de o sută de ori mai mult bine pentru

fiecare dolar pe care îl primește; atunci, faptul că un donator este convins să se îndrepte spre organizația mai eficientă va aduce beneficii de cincizeci de ori mai mari decât dacă donatorul ar fi fost lăsat să își urmeze convingerile personale inițiale.

Mai mult, în unele cazuri, faptul că oamenii sunt lăsați să își urmeze convingerile personale poate face mai mult rău decât bine. În Statele Unite, de exemplu, se poate face o donație deductibilă din impozit către Centrul Whittington al Asociației Naționale a Deținătorilor de Arme de Foc (ANDAF). Această organizație caritabilă este descrisă, pe site-ul Firearms for Freedom [Arme pentru libertate], drept „cea mai grozavă platformă americană de trageri", care oferă „o gamă largă de arme, un centru pentru trageri cu pistolul, partide de vânătoare cu ghid sau fără și o tabără pentru tinerii trăgători amatori de aventură".[12] Dacă încercarea de a convinge pe cineva să nu doneze sume de bani organizației caritabile afiliate la ANDAF ar avea drept rezultat încetarea completă a donațiilor, atunci am avea de-a face cu un rezultat pozitiv. Chiar dacă organizația nu face nici un rău, iar binele făcut este modest, faptul că donațiile sunt deductibile din impozit înseamnă că plătitorii de impozite acoperă circa 40% din donațiile venite de la persoanele cu un venit ridicat. În acest fel dispar sume de bani care ar putea fi folosite de către guvern pentru a face mai mult bine decât această organizație caritabilă.

În orice caz, dacă este sau nu înțelept ca oamenii să fie împinși să doneze către ceea ce, obiectiv, reprezintă cea mai bună cauză este o cu totul altă temă decât cea reprezentată de evaluarea obiectivă pentru a se stabili care cauze sunt mai bune decât altele. Răspunsul la întrebarea anterioară depinde de consecințele încercării de a-i împinge pe donatori spre cauzele cele mai bune din perspectivă obiectivă. Pentru a cântări consecințele, ar trebui să ținem cont de faptul că singura convingere puternică a unora dintre donatori

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

este aceea că doresc ca resursele pe care le au să aducă binele cel mai semnificativ cu putință. Ar trebui să încurajăm această atitudine față de donații. A spune oamenilor că „evident, nu există un răspuns obiectiv“ la această întrebare nu face decât să le afecteze entuziasmul în urmărirea acestui țel lăudabil.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

12. COMPARAȚII DIFICILE

Am susținut aici că există răspunsuri obiective la întrebarea: Care este cea mai bună cauză? Asta nu înseamnă că este întotdeauna posibil să stabilim care este acel răspuns. Pornind de la exemplul meu referitor la tratarea orbirii, Berman ne invită să comparăm diferite cauze: „Dacă 100 000 de dolari pot preveni orbirea în cazul a 1 000 de persoane, este această variantă mai bună decât folosirea celor 100 000 de dolari pentru a-i hrăni pe cei flămânzi? Sau pentru salvarea animalelor supuse abuzurilor? Sau pentru protejarea femeilor de viol? Pentru menținerea ghețarilor? Pentru furnizarea de educație? Pentru locuințe? Pentru un guvern responsabil? Nu există răspunsuri precise la aceste întrebări, iar evaluarea serioasă a impactului nu va duce la crearea lor. Ea ne poate ajuta doar să facem o comparație între programele care au obiective similare. Nu ne va spune care soartă merită schimbată. Oricât ar fi de greu, trebuie ca fiecare dintre noi să găsească răspunsul la această întrebare“. În unele dintre aceste cazuri există metode pentru comparație, deși ele dau naștere unor dileme filosofice, așadar rămân controversate. Pentru compararea altor cauze nici măcar nu există astfel de metode.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Să începem cu prima comparație propusă de Berman, între cheltuirea sumei de 100 000 de dolari pentru prevenirea orbirii sau pentru hrănirea celor flămânzi. Berman ne permite să presupunem că se știe că acei 100 000 de dolari pot vindeca orbirea unui număr de 1 000 de persoane, dar mai trebuie să știm câte vieți vom salva cheltuind 100 000 de dolari pentru hrănirea celor flămânzi. Asta depinde de circumstanțele specifice în care se află oamenii care flămânzesc, așa că să ne imaginăm că putem salva, cu cei 100 000 de dolari, viața unui număr de 500 de oameni flămânzi care, după aceea, vor avea o speranță de viață normală pentru regiunea în care trăiesc.

Acum trebuie să comparăm vindecarea orbirii cu salvarea de vieți. La prima vedere pare imposibil, dar domeniul economic al sănătății cuprinde numeroase lucrări în care se fac astfel de comparații, iar unele țări folosesc metode concepute de economiștii specializați în probleme de sănătate pentru a decide cum să aloce resursele de asistență medicală existente. În Marea Britanie, de exemplu, Institutul Național pentru Excelență în Sănătate și Îngrijire (INESI) folosește astfel de metode pentru a face recomandări autorităților naționale pentru sănătate, cu privire la medicamentele și tratamentele pe care acestea trebuie să le prescrie gratuit rezidenților britanici care au nevoie de ele. Spre deosebire de Statele Unite, unde politicienii nu ajung la un consens privind folosirea cuvântului *raționalizare* în contextul asistenței medicale, guvernul britanic are o atitudine deschisă cu privire la faptul că unele tratamente, deși benefice, au o valoare mică și nu trebuie subvenționate. Pentru a ajunge la această concluzie, pentru fiecare tratament evaluat, INESI se bazează pe estimarea costurilor aferente îmbunătățirii calității vieții pentru fiecare an de viață (QALY). Pentru a înțelege această idee, imaginați-vă că suferiți de o boală serioasă, cronică, eventual sunteți țintuiți la pat.

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Să presupunem că speranța dumneavoastră de viață este de 40 de ani. Un medic vă oferă un tratament nou, care vă poate readuce la starea normală de sănătate. Dar există un substrat al problemei: tratamentul cel nou reduce speranța de viață. Normal, prima întrebare pe care i-o puneți medicului este „cu *cât anume* se reduce ea?" Dar medicul trebuie să răspundă urgent la telefon înainte de a vă da răspunsul, lăsându-vă să cântăriți cu cât ați accepta să se scurteze durata de viață în schimbul redobândirii sănătății. Oare tratamentul vă va tăia zece ani din viață? Șansa de a vă ridica din pat și de a trăi, din nou, o viață normală vreme de 30 de ani merită acest sacrificiu, așa că veți fi de acord. Vă va scurta viața cu 30 de ani? Nu, mulțumesc! După ce veți pendula între cazurile în care răspunsul vă este clar, veți ajunge, în final, la punctul de echilibru, în care nu vă veți putea decide dacă să acceptați sau nu acel tratament. Să presupunem că e vorba de 20 de ani, astfel că pentru a reveni la o sănătate normală ar trebui să renunțați la jumătate din viață. În acest caz se poate spune că, pentru dumneavoastră, un an de viață la pat valorează doar cât o jumătate de an de sănătate normală. Dacă punctul de indiferență ar fi reducerea duratei de viață cu 10 ani, înseamnă că ați evalua un an de viață, în situația dumneavoastră, la 0,75 dintr-un an de viață normală, iar dacă punctul de indiferență ar fi o reducere de 30 de ani, ar însemna că un an din viața actuală valorează doar 0,25 dintr-un an cu sănătate normală. Orice decizie ați lua, ar însemna că ați ajuns să negociați pierderea cauzată de starea de sănătate actuală, în raport cu pierderea reprezentată de un eventual deces. Lucrul acesta face posibil ca noi să realizăm estimări privind eficiența costurilor, estimări care să compare vindecarea cu salvarea vieții.

Organizația Mondială a Sănătății (OMS) a pus la punct un model similar pentru abordarea unei probleme comparabile cu aceasta. Pentru a stabili ordinea de priorități, OMS și-a propus

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

să estimeze care dintre diferitele boli era o povară mai mare pentru individ. Pentru asta nu a trebuit decât să compare variantele menționate de Berman – de exemplu, să compare gravitatea bolilor ce duc la orbire cu bolile ce duc la deces. În acest scop, OMS folosește o variabilă numită „an de viață ajustat în funcție de boală" sau DALY*. Un DALY reprezintă un an de viață în deplină sănătate. La fel ca în cazul QALY, unui an de viață cu o dizabilitate i se aplică o reducere, în funcție de gravitatea dizabilității. Amplitudinea reducerii se decide prin diferite metode care implică interviuri cu eșantioane ale populației. Pentru studiul OMS privind sarcina mondială de morbiditate în anul 2010, o echipă formată din mai mulți cercetători a desfășurat aproape 14 000 de interviuri față în față, în diferite țări, completând aceste rezultate cu un sondaj pe internet. Cercetătorii au obținut rezultate relativ uniforme în toate aceste culturi diferite. Pentru orbire, a fost indicat un coeficient de reducere de 0,2.[1] Cu alte cuvinte, un an fără vedere este echivalent cu 0,8 ani de viață sănătoasă, sau vindecarea de orbire a unei persoane pentru o durată de cinci ani echivalează cu prelungirea vieții persoanei sănătoase cu un an. La acea valoare a coeficientului de reducere, folosind cifrele ipotetice de mai sus, pentru populațiile pe care le putem ajuta cu 100 000 de dolari, orbirea netratată determină pierderea de 1 000 x 0,2 = 200 DALY pe an, în vreme ce foametea amenință să cauzeze pierderea a 500 DALY pe an. Din aceste cifre rezultă că ar trebui să-i hrănim pe cei flămânzi.

Nu e greu să găsim argumente prin care să ne arătăm dezacordul față de acest coeficient de reducere privitor la orbire și față de metodele folosite pentru evaluarea stării de sănătate a diferitelor populații.[2] Cui să îi cerem să facă această evaluare: persoanelor obișnuite? Sau celor care suferă de boala respectivă? Pe de o parte,

* Disability-Adjusted Life-Year (n.tr.)

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

există numeroase cercetări psihologice care aruncă o umbră de îndoială asupra valabilității judecăților emise de persoane sănătoase privitor la cum ar fi să sufere din cauza acestor probleme grave de sănătate. Pe de altă parte, e posibil ca aceia care s-au adaptat la o astfel de viață suferindă să fi uitat ce bine era să fii sănătos. Chiar și cei care au trecut de curând printr-o experiență dureroasă și sunt întrebați cât de rău s-au simțit par să aibă o impresie greșită.[3]

GiveWell a ridicat și alte probleme legate de DALY. Într-o postare pe blog, Holden Karnofsky ne propune să ne imaginăm că, folosind aceleași costuri, putem realiza oricare dintre următoarele:

1. Să prevenim 100 de morți infantile, știind că, după toate probabilitățile, acele 100 de persoane vor crește și vor avea un venit constant mic și vor suferi de diferite boli în cei aproximativ 40 de ani de viață.
2. Să oferim un ajutor constant, pe termen lung, pentru asigurarea hranei și a sănătății optime pentru 100 de persoane, astfel încât, în loc să sufere de malnutriție (care oprește creșterea în înălțime, determină scăderea greutății și a capacității intelectuale, alături de alte simptome), să își petreacă viața într-o stare de sănătate relativă. (Pentru simplificare, chiar dacă nu exactitate, să presupunem că toate acestea nu le influențează durata reală de viață – astfel că vor trăi aproximativ 40 de ani.)
3. Să prevenim un caz de malarie neletală, într-un stadiu relativ minor (să spunem, febră timp de câteva zile), pentru fiecare dintre 10 000 de oameni, fără un impact semnificativ asupra restului vieții lor.[4]

Holden conchide că ar alege varianta 2, deoarece „îl entuziasmează tocmai ideea de a schimba viața cuiva, într-un mod semnificativ și de lungă durată". Respinge varianta 3, deoarece

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

calitatea vieții, după părerea lui, nu constă în simpla adunare a calității zilelor care o compun, și respinge varianta 1 deoarece „viețile potențiale“ nu reprezintă mare lucru pentru el, mai ales dacă, în cazul în care acel potențial e realizat, viețile respective vor fi trăite sub spectrul unor mari probleme de sănătate.

Ulterior, într-o altă postare, Holden relata că unele dintre comentariile la postarea anterioară erau de acord cu opinia sa, iar altele nu – și a adăugat: „Poate că ne-am pune cu toții de acord dacă am ști mai multe despre viața oamenilor din țările în curs de dezvoltare sau dacă am avea suficient timp pentru a dezbate valorile în care credem. Sau poate că nici atunci nu am ajunge la un acord“. Relevanța tuturor acestora pentru activitatea celor de la GiveWell este că orice dezacord privind aceste valori fundamentale va duce la un dezacord în privința eficienței costurilor necesare pentru diferite intervenții medicale și că transformarea în cifre simple a beneficiilor pentru acele intervenții, după metoda folosită de DALY, complică situația în loc să o rezolve.[5] Situația în care se află Holden seamănă cu cea a lui Berman, cu alte cuvinte, ambii oferă consultații pentru donatori. După părerea lui, sfatul care ar trebui oferit este că, pentru 100 000 de dolari, de exemplu, poți să contribui la însănătoșirea a X persoane sau poți să salvezi viața a Y nou-născuți. Apoi, donatorii pot decide în funcție de valorile în care cred. În privința asta, Holden este de acord cu Berman că, în cazul unor alegeri, nu există o metodă obiectivă pentru a decide în privința celei mai bune opțiuni.

Comentând ideile postate de Holden pe blog, Toby Ord este de acord că există probleme serioase în privința sistemului DALY, dar îl susține, considerându-l „cel mai bun din toate încercările de până acum“ care au avut drept scop găsirea unei unități de măsură general valabile care să ne permită să ne decidem în privința diferitelor intervenții medicale. „Dacă într-adevăr există

argumente convingătoare că ar trebui să fie ușor reglat în cutare sau cutare mod", spune el, „atunci probabil că așa se va întâmpla, iar sistemul va continua să evolueze".[6] Toby are dreptate când spune că ar trebui să continuăm eforturile pentru găsirea acelei unități de măsură general valabile pentru bunăstare, chiar dacă știm că nu o vom găsi pe termen scurt sau mediu. În absența unei astfel de unități, guvernele și instituțiile internaționale cum este OMS, cele care alocă resurse limitate pentru îngrijirea sănătății, riscă să fie manipulate de cei care țipă cel mai tare și de cei mai buni lobbyiști. O mare parte a cercetării s-a îndreptat spre găsirea unor modalități de măsurare a beneficiilor intervențiilor medicale și nu ar trebui să abandonăm această încercare. Am speranța că, dacă s-ar putea ajunge la un acord privind factorii relevanți, am putea atunci, acordând suficient timp și bunăvoință, să ne punem în sfârșit de acord în privința valorilor în care credem. Totuși, cât timp condițiile pentru un astfel de acord nu există, strategia GiveWell de consultanță pentru donatorii potențiali este justificată. Faptul că ar trebui să adoptăm acea strategie cu privire la diferențele majore dintre valori pe care ea le scoate în evidență nu arată totuși că soluția este valabilă și pentru alte probleme, cum ar fi susținerea muzeelor de artă în locul redării vederii. Putem presupune că GiveWell este de aceeași părere, deoarece nu evaluează instituțiile caritabile care susțin muzee. În primii ani de funcționare au luat în evidență câteva organizații caritabile care îi ajută pe săracii din Statele Unite, dar au renunțat curând, deoarece au considerat că se poate obține o valoare mai mare din cheltuirea fiecărui dolar pentru ajutorarea săracilor din lume. Poate că, în viziunea lor, există valori în privința cărora pot exista diferențe rezonabile de păreri, iar altele unde aceste diferențe nu pot exista.

Un alt punct pe lista de cauze amintită de Berman, cauze între care aceasta consideră că e imposibil de ales obiectiv, este

„Protejarea de viol a femeilor". Putem considera că, în afară de violatori, toată lumea dorește să protejeze femeile de viol, dar nici măcar nu se poate discuta dacă organizațiile cu acest scop merită susținute înainte de a constata, cât de cât, cum vor proceda ele pentru atingerea acestui scop. Să presupunem că vom continua scenariul ipotetic conform căruia putem vindeca un caz de orbire cu 100 de dolari sau putem salva pe cineva de la inaniție cu 200 de dolari. Cât vom spune că ar costa prevenirea, în medie, a unui viol pe an? Dacă ar costa un milion, ar trebui să acceptăm concluzia că prevenirea violului nu ar trebui să fie prioritatea noastră numărul unu. Imposibilitatea de a preveni un singur viol, oricât de dramatică, nu este, cu siguranță, la fel de gravă ca imposibilitatea de a salva 5 000 de vieți. Singurul mod în care cineva ar putea crede că este ar fi să susțină că răul cel mai mare nu este suferința provocată victimei, ci intențiile criminale ale infractorului. O parte dintre credincioșii romano-catolici ar putea fi de acord cu această opinie. Într-un fragment celebru, cardinalul Henry Newman scria: „[Biserica] susține că mai degrabă ar trebui ca soarele și luna să cadă din cer, pământul să sece și milioanele care trăiesc pe pământ să piară de foame, în cea mai cruntă agonie, decât ca un singur suflet să fie pierdut, căci a comis păcatul ce poate fi iertat, a spus cu bună știință o minciună, cu toate că ea nu a afectat pe nimeni, sau a furat un fleac, fără motiv".[7] Pentru Newman, această evaluare venea din credința, pe care ne-a împărtășit-o, că această lume este „praf și cenușă, în comparație cu valoarea unui singur suflet". Pentru necredincioși, poziția adoptată de Newman este șocantă. Altruiștii eficienți o resping categoric. Totuși, Newman a fost beatificat de curând, în 2010, ceea ce sugerează că această opinie este în continuare susținută, măcar parțial, în cercurile romano-catolice.

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Berman menționează și donațiile pentru educație și locuințe, deși fără să specifice dacă se referă la educație și locuințe din propria țară sau la educație și locuințe în țările în curs de dezvoltare. Pentru motivele expuse deja, dacă facem donații pentru educație sau locuințe, vom obține cu mult mai multă valoare pentru fiecare dolar dacă asigurăm aceste beneficii celor aflați în sărăcie extremă, în țările în curs de dezvoltare, decât dacă o facem în țările bogate. Totuși, comparând organizațiile caritabile care oferă educație și locuințe pentru cei foarte săraci, în principiu nu e imposibil să se compare beneficiile realizate de acestea cu beneficiile realizate prin redarea vederii sau prevenirea foametei. Trebuie să recunoaștem, aceste comparații sunt dificile în practică, deoarece pot trece ani până ce beneficiile educației să se poată observa. Totuși, toate aceste organizații au, într-adevăr, un scop comun: încercarea de a îmbunătăți situația celor săraci. Asta înseamnă că, dacă am ști toate elementele relevante, am avea o bază obiectivă pentru a judeca dacă există posibilitatea ca un tip de caritate să facă mai mult bine decât altul, cu aceleași costuri, în scopul îndeplinirii aceluiași țel.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

13. REDUCEREA SUFERINȚEI ANIMALELOR ȘI PROTEJAREA NATURII

Berman include „salvarea animalelor asupra cărora se fac abuzuri" între cauzele caritabile pe care consideră că nu le poate compara, obiectiv vorbind, cu alte cauze. Probabil că ea se gândește la organizații care salvează animalele de companie, mai ales câini și pisici, și care încearcă să le găsească un stăpân, căci pe asta se axează majoritatea organizațiilor de salvare a animalelor.[1] Există totuși un motiv clar pentru a nu da prioritate deplină organizațiilor caritabile care salvează animalele de la abuzuri. Suferința animalelor de companie abuzate reprezintă doar o fracțiune minusculă din suferința pe care o cauzăm animalelor. În 2012, numărul câinilor și al pisicilor cu proprietar din Statele Unite era de 164 de milioane.[2] Majoritatea acestora duc, probabil, o viață rezonabil de bună, dar chiar și dacă fiecare dintre ele ar suferi abuzuri, acest număr ar fi minor în comparație cu cele 9,1 miliarde de animale crescute și măcelărite anual pentru hrană, în Statele Unite.[3] Animalele din fermele cu producție de masă trebuie să suporte o viață de suferințe mult mai cumplite decât suferă câinii și pisicile în mod obișnuit, iar în Statele Unite, numărul animalelor crescute în aceste ferme este de 55 de ori mai mare decât al câinilor și pisicilor. Oricine ar

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ține un câine sechestrat în condițiile în care sunt ținute scroafele gestante în fermele cu producție de masă – în containere atât de mici încât nici nu se pot învârti sau face un singur pas – ar putea fi urmărit penal pentru cruzime.

În cartea lor The Animal Activists' Handbook [Îndreptarul activiștilor pentru protecția animalelor], Matt Ball și Bruce Friedrich fac o afirmație surprinzătoare, care ilustrează clar suferința mult mai mare a animalelor crescute pentru hrană în comparație cu alte tipuri de suferință pe care o producem animalelor: „În fiecare an, sute de milioane de animale – de *sute de ori mai multe* decât totalul celor ucise pentru blană, ajunse în adăposturi sau încuiate în laboratoare – nici nu mai ajung la abator. De fapt, *mor din cauza suferințelor*".[4]

Să reflectăm la vorbele lui Ball și Friedrich. Ei nu menționează numărul animalelor ucise pentru hrană, ci vorbesc despre animalele care nici măcar nu „beneficiază" de legile presupus umane privitoare la măcelărirea lor, deoarece sunt tratate atât de rău încât mor chiar înainte de a ajunge la abator. Cifrele includ găinile crescute în cuști, care mor din cauza loviturilor cu ciocul primite de la alte prizoniere mai agresive, de care nu pot fugi; puii crescuți pentru carne, care cresc atât de repede, încât picioarele fragile se rup sub greutatea lor, și mor de foame sau de sete în baterii, deoarece nu ajung la jgheaburi; porci, vite, curcani și pui care erau vii când au fost împachetați pentru transport, dar mor din cauza stresului suferit în timpul transportului de către animale care au trăit toată viața lor în spații închise. Harish Sethu a făcut toate calculele pentru Statele Unite, pe pagina sa web Counting Animals. Numărul total de animale ucise în adăposturi în fiecare an este de circa 4 milioane, al celor ucise pentru blană este de 10 milioane, iar al celor ucise în laboratoare este de 11,5 milioane, totalul fiind de aproximativ 25,5 milioane. Folosind cifrele prudente bazate pe

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

rapoartele industriale și pe revistele științifice, Sethu estimează că 139 de milioane de pui mor anual din cauza suferinței. Dacă am adăuga curcanii, porcii și vitele, cifra ar crește simțitor.[5]

În ciuda acestei imense disproporții, dat fiind că se discută mult mai mult despre animalele de companie decât despre pui, porci sau vaci, în Statele Unite există mii de organizații care ajută câinii și pisicile, și relativ puține care se ocupă de animalele crescute pentru hrană. Organizația nonprofit Animal Charity Evaluators (ACE) recunoaște că, prin sterilizarea câinilor și a pisicilor, prin oprirea răspândirii bolilor și găsirea unor stăpâni buni pentru animalele din adăposturi e posibil să se reducă suferința și uciderea câinilor și a pisicilor; dar costurile sunt mari, deoarece includ îngrijirea medicală, vaccinurile și asigurarea hranei și adăpostului. Așadar, arată ACE, „pare greu de crezut că aceasta ar fi o metodă eficientă, din punctul de vedere al costurilor, pentru alinarea suferințelor". Din contră, ACE ajunge la concluzia că modul cel mai eficient de a ajuta animalele și de a preveni, în mare parte, suferința lor este susținerea cauzei animalelor crescute pentru hrană. În timp ce salvarea animalelor costă zeci sau chiar sute de dolari pentru fiecare animal salvat, o reușită în încercarea de a-i convinge pe oameni să reducă sau chiar să renunțe la produsele pe bază de carne poate salva animalele în schimbul unei fracțiuni din acel cost. La momentul la care scriu, ambele organizații caritabile recomandate de ACE se concentrează pe animalele din ferme.[6] Acesta este un exemplu de arbitraj altruist, așa cum s-a descris în Capitolul 9: ar trebui să urmăm sfatul lui Robert Wiblin și să ne concentrăm asupra cauzelor de care celor mai mulți nici nu le pasă. Acesta este un rezultat pe care altruiștii îl găsesc a fi la îndemână.

Să recunoaștem, includerea animalelor pe lista de cauze a lui Berman ridică o întrebare mult mai dificilă: cum putem compara

binele realizat prin ajutarea animalelor cu binele realizat prin alte acte caritabile? În acest caz, se face adesea confuzie între două întrebări diferite. Una este axată pe fapte: oare animalele suferă la fel de mult ca oamenii? Cealaltă este de ordin etic: presupunând că animalele suferă la fel ca oamenii, oare suferința animalelor contează la fel de mult ca suferința oamenilor?

Răspunsul la întrebarea de ordin etic ar trebui să fie afirmativ. În *Animal Liberation* [Eliberarea animalelor] am susținut că, a acorda mai puțină atenție intereselor altor ființe decât intereselor omului, doar pentru că ele nu fac parte din specia noastră, este o discriminare la nivel de specie și este ceva la fel de greșit precum cea mai brutală formă de rasism sau misoginism. Discriminarea la nivel de specie afectează interesele celor care nu sunt „ca noi", iar linia de demarcație dintre noi și ceilalți se trasează pe baza unor elemente deloc relevante din punct de vedere moral. Am impresia că lipsa de relevanță morală a speciilor, în sine, a fost deja acceptată de majoritatea filosofilor care judecă această problemă.[7]

Respingerea discriminării la nivel de specie nu reprezintă totuși finalul dezbaterii privind valoarea morală pe care ar trebui să o conferim suferinței animalelor. Apărătorii modului în care tratăm animalele subliniază, de obicei, faptul că oamenii sunt mai raționali, sau autonomi, sau au conștiință de sine, sau sunt capabili să răspundă prin reciprocitate, în măsură mult mai mare decât animalele.[8] A argumenta invocând aceste idei nu înseamnă a apăra discriminarea la nivel de specii, ci a apăra opinia că ar trebui să acordăm mai multă importanță intereselor ființelor raționale, sau autonome, sau care au conștiință de sine ori sunt capabile să răspundă prin reciprocitate. Totuși, acest argument nu reușește să vină în apărarea modului în care tratăm oamenii, respectiv ființele necuvântătoare, deoarece există oameni care dețin aceste trăsături în măsură mai mică decât unele ființe necuvântătoare. Să

comparăm, de exemplu, câinii și bebelușii în vârstă de mai puțin de o lună sau cimpanzeii cu unii oameni profund afectați de unele deficiențe mintale. Lăsând deoparte posibilele complicații ale potențialului unui nou-născut normal, ne putem gândi la persoanele profund afectate de deficiențe mintale. Dacă un animal are același nivel mental cu un om – sau dacă este superior omului –, iar omul nu are capacitatea de a depăși nivelul animalului, atunci argumentele bazate pe valoarea specială a ființelor cu capacități cognitive superioare nu justifică acordarea unei importanțe mai mari omului și facem o nedreptate animalelor atunci când le desconsiderăm interesele în măsură mai mare decât, într-un context similar, am face cu oamenii cu aceleași capacități.

Pentru unele persoane este jignitor să se compare suferințele oamenilor cu cele ale animalelor. Ei cred, probabil, că suferința omului este întotdeauna, prin comparație, mult mai importantă decât suferința animalelor. Dacă nu e vorba doar de o declarație tendențioasă ce arată preferința pentru specia noastră, probabil se bazează pe diferențele dintre trăirile mentale ale oamenilor și cele ale animalelor. Asta ar însemna și că nu putem compara suferința omului normal cu aceea a oamenilor al căror nivel mental este identic cu cel al necuvântătoarelor. În orice caz, chiar dacă ne concentrăm doar pe tratamentul aplicat animalelor, implicațiile negării posibilității de a compara suferința animalelor cu cea a oamenilor sunt suficiente pentru a demonstra că, într-adevăr, suntem obișnuiți să facem astfel de comparații. Dacă suferința umană ar fi incomparabil mai gravă decât suferința animalelor, atunci orice cantitate, oricât de mică, de suferință umană ar justifica ignorarea oricărei cantități de suferință, oricât de mare, a animalelor. Dacă o mulțime de pui de găină ar fi lăsați fără apă într-o zi toridă și tot ce ar trebui făcut pentru a preveni moartea lor lentă și dureroasă ar fi să deschidem un robinet, acela ar trebui deschis. Dacă, pentru

asta, trebuie să facem câțiva pași în pantofi prea strâmți, ar trebui să facem acei pași. Totuși, odată ce înțelegem că, uneori, suferința puilor de găină poate fi mai mare decât suferința umană, nu mai pare așa de absurd să începem să reducem suferința puilor și să amplificăm suferința umană, până ce ajungem aproape de un echilibru între cele două sau, dacă nu, măcar să ajungem într-o zonă de incertitudine în care nici suferința găinilor nu e mai mare decât a oamenilor și nici invers.[9]

A spune că avem o justificare pentru a compara suferințele oamenilor cu cele ale ființelor necuvântătoare și că nedreptățim animalele dacă acordăm o importanță mai mică suferințelor lor decât suferințelor similare ale oamenilor nu înseamnă a nega capacitățile ființelor umane normale trecute de primele luni de viață, capacități ce influențează modul în care trebuie să evaluăm interesele fiecărui grup în parte. Între acele capacități s-ar putea număra, de exemplu, capacitatea de a recunoaște că existăm în timp și de a concepe dorințe despre viitorul propriu, ceea ce ne trezește un interes special pentru continuarea vieții, interes pe care animalele ce nu au capacitatea de a concepe dorințe nu îl au.[10] Putem, de asemenea, să recunoaștem că niveluri diferite de conștiință pot influența măsura în care ființele ar putea să sufere sau să se bucure de viață în condiții diferite. Asta face să fie mai dificil de comparat binele făcut prin reducerea suferinței animalelor cu binele făcut, de exemplu, pentru prevenirea orbirii la persoanele care suferă de trahomă. Diferențele de capacitate mentală între porci și puii de găină fac, la rândul lor, dificilă comparația între reducerea suferinței, să zicem, prin reformele care interzic păstrarea găinilor în baterii prea mici, în care nu își pot întinde aripile, și reformele care interzic păstrarea scroafelor în containere prea mici pentru a se putea întoarce. Oare am ajuns în punctul în care nu există criterii solide pentru a alege o cauză în detrimentul alteia?

În Capitolul 4 am văzut că unii altruiști eficienți consideră că reducerea suferinței animalelor este cea mai eficientă formă de altruism. Ei sunt conștienți de dificultățile menționate mai sus, dar consideră că, indiferent dacă ni se pare că animalele din fermele cu producție de masă – pui, porci și vite – au o capacitate mai mică decât oamenii de a suferi, numărul lor mare și costurile relativ reduse cu care se poate aduce o schimbare, prin încurajarea reducerii sau eliminării din consumul uman a produselor animale, face ca acesta să fie modul cel mai eficient de a reduce suferința animalelor. De mai mulți ani, organizația Vegan Outreach folosește voluntari care distribuie pliante în colegiile și universitățile din Statele Unite, iar acum își extind activitățile și în alte țări. Alte organizații, între care The Humane League, folosesc pliantele Vegan Outreach și postează reclame pe internet prin care îi îndeamnă pe oameni să vizioneze prezentări video. Rezultatele au fost evaluate prin procedee de urmărire prin care se caută să se estimeze numărul persoanelor care își schimbă obiceiurile alimentare ca rezultat al reclamelor. ACE a încercat să stabilească, cu mare grijă, costul evitării unui an de suferință pentru animale prin intermediul acestor tehnici. Rezultatele lor estimează următoarele:

- Costul pentru fiecare pliant sau, în cazul reclamelor din mediul virtual, costul pentru fiecare accesare.
- Procentul celor care reduc consumul de produse animale ca rezultat al primirii unui pliant sau al accesării unei reclame.
- Numărul de ani, în medie, pentru care această reducere a consumului rămâne valabilă.
- Numărul mediu de animale din fermele cu producție de masă, sau echivalentul lor în produse lactate sau ouă, consumate pe an, pentru fiecare persoană.

- Durata medie de viață a animalelor din ferme (de exemplu, puii de găină din baterii sunt omorâți la 42 de zile, astfel că nouă vieți de pui din ferme echivalează cu un an de suferință).
- Flexibilitatea cererii de produse animale (pentru a ține cont de consumul mai mare al consumatorilor de carne în cazul în care prețurile scad ca rezultat al reducerii consumului din partea altor persoane).

Pe baza acestor criterii, ACE estimează că, prin folosirea pliantelor, costul aferent fiecărui an de suferință evitată este de 0,63 dolari; în cazul reclamelor din mediul virtual, prețul este de 0,47 dolari. ACE recunoaște că, în privința unora dintre aceste cifre, dovezile nu sunt relevante și se străduiește să realizeze cercetări mai complete. Între timp, organizația publică valorile considerate minime și maxime în estimare. Pentru pliante, scenariul cel mai rău dă un cost de 12,52 dolari pentru fiecare an de suferință evitat; pentru reclame, costul este de 4,52 dolari. Varianta optimă în ambele cazuri este de mai puțin de 0,06 dolari.[11] Chiar dacă presupunem că scenariul cel mai rău este corect, acestea sunt oricum forme foarte ieftine de a reduce suferința.

Oare animalele suferă la fel de intens ca oamenii? E greu de aflat, dar pe baza estimărilor considerate de ACE drept cele mai credibile, am putea considera, de exemplu, că până și în cazul în care animalele din fermele cu producție de masă suferă doar o zecime din cât suferă oamenii, tot ar însemna că pliantele și reclamele despre ferme au valoare excelentă în comparație cu acțiunile caritabile cele mai eficiente pentru ajutorarea oamenilor. În plus, atunci când reducem suferința animalelor prin reducerea consumului de produse animale avem parte, gratuit, de un bonus formidabil. Ben West, unul dintre altruiștii eficienți menționați

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

în Capitolul 4, a arătat că, chiar dacă scopul individual este încetinirea schimbărilor climatice prin reducerea emisiilor de gaze de seră, acest rezultat poate fi obținut mai eficient prin donații către organizații care îi încurajează pe oameni să devină vegetarieni sau vegani decât prin acelea îndreptate spre principalele organizații care militează pentru reducerea emisiilor de carbon.[12]

Schimbările climatice

Am lăsat la urmă cauza pe care Berman o definește, simplu, „Menținerea ghețarilor". Aceasta poate fi o referire la păstrarea naturii de dragul naturii sau poate reprezenta un simbol pentru încetinirea, stoparea sau inversarea procesului schimbărilor climatice, deoarece altminteri ghețarii nu pot continua să existe. Voi lua în considerare, pentru început, a doua posibilitate, iar apoi voi reveni pentru a întreba cum ar trebui să apreciem păstrarea naturii de dragul acesteia.

Dacă ghețarii din Himalaya ar dispărea, sute de milioane de oameni care depind de râurile alimentate de ghețari ar fi lipsite de apa folosită pentru recolte. Schimbările climatice vor afecta și tiparul ploilor, cauzând secetă și inundații mai serioase, iar topirea calotei de gheață din Groenlanda și Antarctica va avea drept rezultat o creștere a nivelului mărilor, care va duce la inundarea zonelor joase de coastă, obligându-i pe cei care trăiesc acum în acele locuri să devină refugiați. Există și posibilitatea ca schimbările climatice să scape de sub control în așa măsură, încât viața pe Pământ să devină imposibilă, iar dacă acest lucru se va întâmpla înainte ca noi să dezvoltăm tehnologia necesară colonizării altor planete, ar putea însemna dispariția totală a speciei noastre. Se naște astfel și o întrebare de ordin etic, la care voi reveni în Capitolul 15. Pentru moment, pornesc de la presupunerea că schimbările climatice

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

vor avea efecte dezastruoase pentru multe milioane, poate chiar miliarde de oameni, dar că specia noastră va supraviețui.

Este aproape sigur că e prea târziu pentru stoparea sau inversarea evoluției schimbărilor climatice, cel puțin fără folosirea unor tehnici de geo-inginerie riscante.[13] Pe de altă parte, încetinirea procesului ar fi un obiectiv important, care ar aduce mari beneficii populațiilor sărace și tuturor generațiilor viitoare. Ar trebui sau nu să susținem organizațiile caritabile care fac eforturi în această direcție? Asta depinde de estimările pe care le facem privind modul în care acțiunile noastre pot influența rezultatul final. Finalul fiind atât de grav, chiar și o acțiune cu șanse minime de a schimba acel rezultat poate avea o valoare anticipată foarte mare. Așadar, dacă avem convingerea rezonabilă că există această mică șansă, atunci e vorba despre o cauză ce merită susținută. Persoanele interesate de cauzele cu riscuri mari și cu rezultate remarcabile ar putea dona, conștient, în această direcție. Cei care vor să fie foarte siguri că donația lor va face un bine ce poate fi măsurat nu le vor urma exemplul. Incertitudinile sunt prea mari pentru a spune dacă o contribuție către o organizație ce încearcă să încetinească schimbările climatice este o formă mai bună sau mai rea de a folosi 100 000 de dolari decât redarea vederii pentru 1 000 de persoane. Asta nu înseamnă că nu există un răspuns obiectiv; înseamnă că nu dispunem de toate elementele relevante și, pentru moment, acest lucru nici nu este posibil.

Natura are valoare intrinsecă?

Acum pot reveni la întrebarea privind păstrarea naturii de dragul naturii înseși. Termenul „natură“ include, în acest caz, ghețari, păduri seculare, râuri repezi și specii aflate în pericol de dispariție. Alegerea între a păstra sau a distruge natura are, întotdeauna,

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

anumite consecințe pentru ființele vii, fie că e vorba de oameni, fie că e vorba de necuvântătoare. Dispariția este „pentru totdeauna", așa cum spune sloganul, și odată ce copacii din pădurile seculare sunt tăiați, ei nu mai pot fi înlocuiți, căci orice pădure nouă are alte caracteristici decât cea veche, și se va pierde legătura cu un element relativ neschimbat de activitățile umane. Așadar, distrugerea naturii poate avea consecințe negative pentru un număr nedefinit de generații viitoare. Aceste reflecții oferă suficiente motive pentru protejarea naturii, chiar și atunci când costurile economice sunt considerabile. Nu e vorba însă de valoarea naturii în sine, ci de valoarea ei pentru ființele vii, oameni și animale, în prezent și în viitor. Ca urmare, ar trebui să ne punem o altă întrebare: există o valoare în natură, dincolo de experiența ființelor vii? Mulți susținători ai zonelor de sălbăticie și ai animalelor în pericol de dispariție sunt de părere că da. Atunci când susțin acțiunile pentru protejarea pădurilor sau a speciilor în pericol – ucigând, uneori, cu cruzime, un mare număr de animale sălbatice în acest scop –, ei își susțin, adesea, propunerile cu afirmația că biodiversitatea este o valoare intrinsecă, aceasta din urmă neavând nevoie de alte justificări în afara aceleia că ea e strict în beneficiul oamenilor sau al altor ființe vii. Opinia conform căreia natura are valoare intrinsecă a fost exprimată, remarcabil, de către cercetătorul american Aldo Leopold, unul dintre primii activiști pentru protecția naturii. Într-un fragment citat adeseori el susține o „etică a pământului", conform căreia o acțiune este justă „atunci când încearcă să păstreze integritatea, stabilitatea și frumusețea comunității biotice" și nedreaptă atunci când are tendința opusă.[14]

Altruiștii eficienți nu au arătat, până acum, un interes prea mare în privința valorii intrinsece a naturii. Tot așa cum percep valori ca dreptatea, libertatea, egalitatea și cunoașterea nu ca fiind bune în sine, ci ca fiind bune datorită efectului pozitiv pe care îl

au asupra bunăstării sociale, ei nu percep natura ca fiind bună în sine, ci se întreabă dacă păstrarea naturii va fi bună pentru animale și oameni. Unii altruiști eficienți au chiar o viziune negativă despre natură, din cauza imensei suferințe prin care trec animalele sălbatice, și așteaptă cu nerăbdare un viitor în care să se poată face ceva pentru a reduce acea suferință.[15]

Pentru cei care afirmă sus și tare că natura are valoare intrinsecă, o comparație a acelei valori cu alte valori, între care bunăstarea oamenilor și a animalelor, devine o dificultate imposibil de rezolvat. Părerea mea, pe care am susținut-o cu altă ocazie, este că valoarea intrinsecă se găsește doar în experiențele conștiente (nu în toate experiențele conștiente, ci doar în cele pozitive). Din această perspectivă, natura însăși, independent de ființele gânditoare cărora le dă naștere, nu are o valoare intrinsecă, astfel că nu se pune nici problema dificultății de a compara valoarea ei intrinsecă cu valoarea intrinsecă a experiențelor ființelor gânditoare.[16]

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

14. ALEGEREA CELEI MAI BUNE ORGANIZAȚII

În funcție de cauza pe care decidem să o susținem, e posibil să existe zeci, sute sau chiar mii de organizații care să lucreze în sprijinul ei. Un factor-cheie care a făcut din altruismul eficient o posibilitate practică este dezvoltarea metaorganizațiilor de caritate, adică a organizațiilor care evaluează alte fundații de caritate. Am menționat deja două dintre acestea: GiveWell și Animal Charity Evaluators. Ceea ce încearcă ele să facă este esențial pentru succesul altruismului eficient, dar domeniul încă se află la început, iar unele aspecte sunt controversate.

Majoritatea donațiilor de caritate se bazează pe emoții. Două treimi dintre donatori nu fac cercetări înainte de a dărui.[1] Unii dăruiesc pe baza fotografiilor cu copii – fie fericiți, fie emaciați – sau cu animale, în special cele cu ochii mari. Alții dăruiesc pentru că le cere un cunoscut – și nu încep prin a întreba ce dovezi are persoana respectivă despre eficiența organizației de caritate. Așa cum s-a arătat, micii donatori dau, de fapt, mai puțin atunci când li se oferă dovezi solide despre eficiența organizației decât atunci când nu primesc nici o dovadă.[2] Pe de altă parte, proporția donatorilor care fac cercetări variază în funcție de domeniul

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

spre care se îndreaptă donația lor și nu e deloc surprinzător că sunt mai mulți donatori care fac cercetări (62%) între cei care donează către organizații internaționale decât între cei care donează către orice altă cauză; la celălalt capăt al spectrului, procentul celor care donează pentru arte și fac cercetări este de 25%, iar al celor care donează pentru religie și fac cercetări este de 22%.[3]

Donatorii au o justificare pentru faptul că nu fac cercetări: nu e ușor să afli cât de eficientă este o organizație de caritate. Înainte de începuturile GiveWell, principala cale de verificare, de către donatori, a organizațiilor de caritate era să acceseze website-ul Charity Navigator, care se definește drept „cel mai mare și cel mai influent evaluator al organizațiilor de caritate din America". În 2012, acest website a fost consultat de 6,2 milioane de vizitatori. El evaluează circa 7 000 de organizații de caritate, inclusiv pe cele mai cunoscute, și are capacitatea de a evalua câte o sută de noi organizații în fiecare lună, dar asta doar pentru că evaluarea este extrem de superficială. Până în 2011 se bazau exclusiv pe soliditatea financiară a unei organizații, folosind informații preluate dintr-un tipizat pe care toate organizațiile de caritate din Statele Unite trebuie să-l transmită la Fisc. Tipizatul este și el un element secundar, adăugat după 2011 pentru responsabilitate și transparență. Celălalt element folosit pentru evaluarea gradului de responsabilitate și transparență este website-ul organizației. Nici una din aceste informații nu ne spune nimic despre rezultatele obținute prin programele organizației. Charity Navigator își propune să adauge o a treia dimensiune, reprezentată de rapoarte despre realizările organizației, dar ca să facă acest lucru pentru șapte mii de organizații e nevoie de un efort imens, iar Charity Navigator nu și-a stabilit un termen în acest scop.[4]

Mulți intră pe Charity Navigator pentru a verifica o singură cifră: procentajul din veniturile unei organizații ce reprezintă

cheltuielile în scopuri administrative și pentru strângerea de fonduri, nu pentru programele propriu-zise. Holden Karnofsky spunea că e îngrijorător să te gândești cum folosesc oamenii această cifră când se decid să doneze în scopuri caritabile – și țineți cont, aceștia fac parte din minoritatea reprezentată de acei câțiva care fac cercetări, cât de cât, înainte de a dona.[5] În cazuri extreme, aceste cifre sunt importante. O mică organizație cu sediul în Florida, numită Children's Charity Fund, Inc., cheltuiește 84% din venituri pentru activități de strângere de fonduri și aproape 10% pentru cheltuieli administrative, păstrând doar 6,1% pentru programele sale.[6] Charity Navigator îi acordă cel mai mic nivel de evaluare existent. Avertizarea donatorilor neatenți, astfel încât aceștia să nu se apropie de asemenea organizații, este un serviciu util. Totuși, în afara câtorva astfel de cazuri, proporția din venituri cheltuită în scop administrativ și pentru strângerea de fonduri nu ne spune nimic despre eficiența unei organizații de caritate. O organizație poate face cheltuieli mici administrative și pentru strângerea de fonduri, și totuși o donație către această organizație să însemne bani irosiți la fel de mult ca în cazul Children's Charity Fund, Inc. Vă puteți afla, de exemplu, în fața unei alegeri între două organizații al căror scop este să ajute persoanele sărace dintr-o țară în curs de dezvoltare:

- Organizația A: 8% din venituri folosite pentru cheltuieli administrative și de strângere de fonduri, 92% pentru programe.
- Organizația B: 28% din venituri folosite pentru cheltuieli administrative și de strângere de fonduri, 72% pentru programe.

Ar fi de preferat să donați către A? Dacă nu știți că programele organizației A sunt la fel de eficiente, sau aproape la fel de

eficiente ca acelea ale organizației B, nu aveți suficiente informații pentru a răspunde la această întrebare. Poate că motivul pentru care A cheltuiește atât de puțin pentru treburile administrative este că nu cheltuiește nimic pe supraveghere și evaluări. Drept rezultat, directorii organizației A nu au cum să constate vreodată că programele lor nu sunt potrivite pentru regiunile în care se desfășoară și că doar 10% dintre ele sunt în beneficiul persoanelor sărace. Organizația B obține informații detaliate de la personalul său superior calificat și, prin renunțarea finanțării programelor care nu funcționează, se poate asigura că 90% dintre programele sale îi ajută pe cei săraci. Dacă ați ști toate acestea, ați putea calcula că, dacă donați către A, 8% din donație merge spre cheltuieli administrative și de strângere de fonduri, 83% nu realizează nimic și 9% ajută direct persoanele sărace, în timp ce, dacă donați către B, 28% din donație merge spre cheltuieli administrative și de strângere de fonduri, 7,2% nu realizează nimic și 64,8% merge direct spre ajutorarea celor săraci. B este alegerea mai bună.

GiveWell se află la celălalt capăt al spectrului în raport cu Charity Navigator. În loc să încerce să evalueze tot felul de organizații și fundații de caritate, membrii ei au început prin a acorda atenție celor care ajută persoanele sărace. După ce, inițial, au evaluat organizații promițătoare care activau atât în Statele Unite, cât și în țările în curs de dezvoltare, reprezentanții GiveWell au decis, în mare parte din motivele expuse în Capitolul 10, că acțiunile ce au drept scop ajutorarea persoanelor sărace din țările în curs de dezvoltare au șansa să fie mult mai eficiente în privința costurilor decât acțiunile de asistență pentru persoanele sărace din țările bogate. Drept urmare, au renunțat să mai evalueze organizații de caritate care nu căutau să-i ajute pe oamenii săraci din întreaga lume. Până acum au evaluat sute de organizații al căror scop este ajutorarea persoanelor sărace din țările în curs de

dezvoltare, iar cele mai promițătoare dintre acestea sunt verificate în detaliu. Doar câteva sunt recomandate. Asta nu înseamnă că GiveWell a ajuns la concluzia că celelalte organizații de caritate nu sunt eficiente în privința costurilor, ci doar că a ajuns la concluzia că nu s-au putut găsi suficiente dovezi care să demonstreze faptul că organizațiile fac într-adevăr mult bine, folosind fondurile disponibile într-un mod eficient. Dacă aceste dovezi nu există, GiveWell scrie un raport despre organizațiile evaluate, dar nu le recomandă.

În ultima vreme, standardul înalt propus de GiveWell a determinat-o să se concentreze pe tipuri precise de activități, și nu pe organizații individuale. Motivul acestei schimbări de optică este faptul că, pentru GiveWell, dovezile provenite din autoevaluările organizațiilor sunt nesatisfăcătoare. Dovezile de cea mai înaltă calitate, afirmă GiveWell cu tărie, se găsesc doar în cercetările academice axate pe tipul de intervenție (de exemplu, distribuirea de plase tratate cu insecticid pentru reducerea incidenței malariei; deparazitarea copiilor; oferirea de bani gheață pentru familiile sărace), și nu la organizațiile caritabile ce realizează intervenția. Astfel, modul în care GiveWell face cercetări la ora actuală poate fi descris în felul următor: în primul rând, se identifică intervențiile pentru care există dovezi riguroase privind efectele pozitive, iar apoi se verifică organizațiile care se axează strict pe aceste activități ale căror beneficii pot fi demonstrate. Mai mult, GiveWell va recomanda, cu siguranță, organizațiile ce încurajează realizarea unor studii independente, de înaltă calitate cu privire la acțiunile pe care le întreprind și care demonstrează transparență față de aceste cercetări, fiind gata să învețe din rezultatele lor.

GiveWell nu poate verifica organizații ce fac multe lucruri diferite pentru care există mai puține dovezi de eficiență, chiar dacă, între aceste activități, există unele ale căror beneficii pot fi

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

demonstrate. Iată de ce nici una din principalele organizații de ajutorare (Oxfam, CARE, Crucea Roșie Internațională, Doctori fără Frontiere, UNICEF, Salvați copiii, World Vision) nu se află pe lista organizațiilor recomandate de GiveWell. Este dificil, declară reprezentanții GiveWell, să evaluăm binele făcut cu ajutorul unui dolar donat unei organizații care îl împarte între multe activități, dintre care doar unele se dovedesc benefice pentru cei cărora li se adresează. Unele dintre aceste organizații permit donatorilor să direcționeze donația spre unul dintr-o gamă largă de proiecte, dar reprezentanții GiveWell nu sunt convinși că asta schimbă mare lucru. Organizația va primi și donații nerestricționate și, cel mai probabil, are propriile priorități în rândul proiectelor. Dacă donatorii individuali se orientează spre unul sau două proiecte, iar celelalte rămân subfinanțate, e posibil ca organizația să folosească o parte din fondurile nerestricționate pentru a acoperi necesarul proiectelor subfinanțate. Așadar, orientarea unei donații către un anumit proiect nu are neapărat efecte asupra modului în care funcționează sau nu un anumit proiect și nici asupra desfășurării acestuia.

În 2013, GiveWell a recomandat numai trei organizații caritabile, dintre care două au experiență în tratarea infecțiilor cu viermi paraziți care cauzează anemia la copii și le încetinesc progresul la școală, în vreme ce al treilea este GiveDirectly, care, așa cum am văzut în Capitolul 5, a fost fondat cu scopul donării de bani direct către oamenii săraci. Aceste acțiuni au fost evaluate prin testări controlate aleatorii, în același mod în care companiile farmaceutice testează noile medicamente. Înainte de începerea acțiunii, se identifică un lot de beneficiari potențiali cărora li se evaluează starea generală de sănătate și nivelul de bunăstare. De obicei, beneficiarii sunt persoane individuale, dar în anumite cazuri se iau în calcul sate întregi. Apoi, jumătate dintre aceștia sunt

selectați aleatoriu pentru a primi tratamentul, în timp ce ceilalți nu primesc nimic. La finalul testării se fac din nou măsurători pentru ambele grupuri. Selecția aleatorie face posibilă evidențierea impactului tratamentului, izolându-l de alte schimbări ce ar putea avea loc în regiunea respectivă în același timp.[7]

Testele controlate aleatorii sunt considerate cel mai bun etalon demonstrativ în proiectele de sănătate. Ele arată adesea ineficiența unor medicamente și tratamente medicale larg răspândite sau faptul că acestea sunt mai puțin eficiente decât alternativele existente; același lucru se poate face și pentru testarea proiectelor de ajutorare. De exemplu, în multe țări în curs de dezvoltare copiii – în special fetele – nu petrec suficient timp la școală, pentru a învăța cum trebuie, chiar dacă școala este gratuită. Pentru a schimba această stare de lucruri s-au propus următoarele strategii:

- Transfer de bani necondiționat pentru fete.
- Transfer de bani pentru fete, condiționat de prezență.
- Burse de merit pentru fete.
- Uniforme gratuite pentru ciclul primar.
- Informarea părinților privind salariile mari ale celor care continuă școala.

Toate aceste strategii par plauzibile. Când resursele pentru educație sunt modeste, așa cum se întâmplă întotdeauna, mai ales în țările în curs de dezvoltare, care dintre aceste strategii ar trebui încercată? În lipsa testării controlate aleatorii ar fi imposibil de aflat. Dar rețeaua Jameel Poverty Action Lab* le-a testat și

* Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) este o rețea inițiată la MIT, Statele Unite, alcătuită din profesori de la peste 40 de universități, specializați în cercetare, training și experimente sociale al căror scop este reducerea sărăciei globale. (n.tr.)

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

a descoperit că ultimul punct de pe listă este de departe cel mai eficient din punctul de vedere al costurilor. Fiecare 100 de dolari cheltuiți pentru prezentarea informațiilor către părinți cu privire la creșterea salariilor celor care continuă școala are un efect uimitor de 20,7 ani în plus petrecuți la școală! Deparazitarea copiilor din ciclul primar este de asemenea eficientă, ducând la un plus de 13,9 ani de școală pentru fiecare 100 de dolari cheltuiți. Dintre celelalte acțiuni, primele două sunt relativ ineficiente, ambele având drept rezultat un an în plus pentru 100 de dolari, iar transferul de bani, condiționat sau necondiționat, se concretizează în mai puțin de o zecime dintr-un an suplimentar pentru fiecare 100 de dolari.[8] Astfel, metoda cea mai eficientă aduce beneficii de peste 200 de ori mai mari decât cele două metode cele mai ineficiente, ceea ce înseamnă că pentru fiecare 100 de dolari cheltuiți pentru una dintre metodele cele mai ineficiente se pierd 99,50 de dolari. Când resursele sunt limitate, iar educația este atât de importantă pentru viitorul copiilor, acea risipă înseamnă că multe ființe umane nu își ating potențialul complet.

În 2013, Jacob Goldstein și Dave Kestenbaum, jurnaliști la postul de radio Planet Money, au plecat în Kenya pentru a compara activitatea desfășurată de GiveDirectly și de Heifer International, aceștia din urmă fiind cei prin intermediul cărora oamenii săraci primesc gratuit vite pentru gospodărie. GiveDirectly angajase cercetători independenți pentru a realiza o testare controlată aleatorie asupra impactului avut de transferul de bani oferit. Paul Niehaus le-a sugerat lui Goldstein și Kestenbaum că soluția cea mai bună pentru a vedea dacă oferta de bani este mai bună sau nu decât oferta de vite este să desfășoare un test similar, comparând cele două acțiuni. Goldstein și Kestenbaum i-au transmis ideea doamnei Elizabeth Bintliff, vicepreședinte al programelor pentru Africa din cadrul Heifer International. Răspunsul lui Bintliff

a fost următorul: „Noi nu ne ocupăm cu experimentele. Aici e vorba de viața unor oameni și trebuie să facem ce credem noi că e corect. Nu putem face experimente cu viața oamenilor. Ei sunt [...] sunt oameni. E mult prea important".[9]

Bintliff nu este prima care să fi afirmat că testările aleatorii sunt imorale. La baza obiecțiilor comune, de ordin etic, față de testările controlate aleatorii stă ideea că, pentru a strânge grupul de control necesar, e nevoie ca unei jumătăți dintre participanți să li se refuze acțiunea de care ar putea beneficia. Această obiecție ar căpăta mai multă greutate dacă am avea motive întemeiate să credem că intervenția este benefică și, în același timp, dacă am avea opțiunea de a oferi intervenția tuturor celor care ar avea de beneficiat de pe urma ei. Putem presupune totuși că resursele limitate fac imposibilă realizarea acestui obiectiv de către Heifer International. Dacă, în oricare dintre cazuri, unele persoane nu vor beneficia de acțiunea în cauză, e dificil să ridicăm obiecții etice față de încercarea de a profita de șansa de a afla cât de benefică este, în realitate, această acțiune. În orice caz, propunerea lui Niehaus nu se referea la o comparație între oferirea unei vaci și nimic, ci între oferirea de vite și donația de bani. Heifer International nu aveau de unde să știe dacă cheltuirea unei anumite sume pentru cumpărarea de vite pentru oameni are rezultate mai bune decât donarea de bani.

Testările controlate aleatorii pentru medicamente și tratamente medicale sunt, la rândul lor, „experimente cu viața oamenilor", dar, atunci când testele respectă reglementările organizațiilor internaționale de cercetare, acestea sunt considerate nu doar acceptabile, ci chiar obligatorii. Pe termen lung, se salvează vieți. Pentru cei care afirmă că este imoral să „se facă experimente cu viața oamenilor", răspunsul potrivit este că alternativa – imposibilitatea folosirii resurselor existente pentru îmbunătățirea vieții cât mai multor oameni – este mult mai rea. Refuzul companiei Heifer

International de a accepta testarea acțiunilor sale sugerează teama că rezultatul ar putea să nu susțină tocmai acea intervenție specifică ce reprezintă marca înregistrată a companiei.

Cu toate acestea, testările controlate aleatorii au destule probleme și limitări. În cazul unor acțiuni de ajutorare, trimiterea unor persoane bine pregătite în sate îndepărtate solicită cea mai mare parte din buget. Dacă selecția aleatorie se face la nivelul unui sat – lucru necesar în unele cazuri – și testul implică faptul că o parte din cei testați nu beneficiază de nici un fel de intervenție, atunci e nevoie să fie vizitate de două ori mai multe sate pentru a obține măsurătorile de bază, astfel că experimentul poate ajunge aproape să dubleze costurile proiectului. Oxfam America a dorit să realizeze o testare controlată aleatorie a programului său „Economii pentru schimbare", prin care femeile din zonele rurale din Mali să învețe să economisească o sumă din care să se poată împrumuta fiecare membru al familiei. Testarea a necesitat verificarea unui număr de 6 000 de familii din 500 de sate. Personalul Oxfam s-a temut că donatorii se vor îngrijora aflând că aproape jumătate din donația lor se cheltuie pe cercetare în loc să ajute direct oamenii. Dilema a fost rezolvată atunci când finanțarea testării a fost asigurată de Innovations for Poverty Action [Inovații pentru Acțiunea Împotriva Sărăciei], un grup de cercetători care obține finanțare de la fundații specializate în activități de perspectivă, de la instituții guvernamentale, de la corporații și persoane individuale, în scopul evaluării programelor de luptă împotriva sărăciei, pentru a vedea care funcționează și care nu. (În urma cercetării s-au constatat beneficii remarcabile în unele domenii, inclusiv în domeniul siguranței alimentare, dar nu și în cel al sănătății, înscrierii la școală, investițiilor în mici afaceri și, surprinzător, cel al emancipării femeilor. S-ar putea să mai treacă un timp până ce aceste diferențe vor deveni evidente. Pe de altă

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

parte, este posibil ca acțiunile întreprinse să aibă un impact mai mic decât cel estimat de inițiatorii proiectului.[10])

Cel mai important obstacol în calea testărilor controlate aleatorii este faptul că ele pot fi folosite doar pentru anumite tipuri de activități, mai precis pentru cele de mică amploare, cu sute sau mii de indivizi sau sate din care se pot selecta eșantioane suficient de mari pentru un rezultat statistic. Așadar, nu sunt potrivite pentru evaluarea acțiunilor la nivel de țară și a programelor cu rol de propanadă, naționale și internaționale. Oxfam își folosește resursele atât pentru ajutoare directe, cât și pentru activitățile de propagandă. Organizația consideră că propaganda sa e mai solidă datorită efortului depus de ea în vederea ajutoarelor directe și, în același timp, o consideră o formă vitală de combatere, pe cât posibil, a cauzelor sărăciei. Propaganda în direcția schimbării politicilor este, evident, atractivă pentru cei îngrijorați că formele tradiționale de ajutor ascund sub covor simptomele sărăciei, în loc să se ocupe de rădăcinile ei profunde.

Uneori este posibilă estimarea costurilor și a beneficiilor activității de propagandă, astfel încât să se evidențieze valoarea pozitivă a acesteia. De mai multă vreme, Oxfam și-a arătat interesul pentru industriile extractive, între care industria petrolieră și cea de minerit, care adeseori îi lasă pe oamenii săraci fără pământul care le aparține sau poluează râurile de care localnicii depind pentru pescuit, irigații și apă potabilă. Unele industrii extractive oferă locuri de muncă și venituri importante pentru economia locală, dar altele nu acționează la fel. De aceea, atunci când, în 2007, s-au descoperit mari rezerve de petrol și gaze în Ghana, Oxfam a făcut cercetări pentru a afla ce se va întâmpla cu veniturile obținute. Deși Ghana este considerată, în general, drept o democrație bine guvernată, nu era câtuși de puțin sigur că această nouă sursă de venituri avea să le aducă beneficii celor săraci, care reprezintă cam

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

o pătrime din populația Ghanei. În următorii șapte ani, Oxfam a susținut eforturile partenerilor săi ghanezi pentru inițierea unui dialog cu guvernul privind o mai mare transparență și responsabilitate publică în industria de petrol și gaze. Mulți dintre cei mai săraci locuitori din Ghana se ocupă cu agricultura de subzistență, astfel că Oxfam și partenerii săi locali au decis să înceapă o campanie numită „Petrol pentru agricultură", pentru a se asigura că o proporție însemnată din veniturile obținute din extracția petrolului este direcționată spre susținerea agricultorilor sărăciți. Oxfam a finanțat realizarea unor rapoarte de cercetare și forumuri publice în care s-a discutat despre folosirea veniturilor din industria petrolieră și i-a ajutat pe partenerii locali să contribuie la ridicarea nivelului de conștientizare a problemei de către publicul larg și să organizeze întâlniri cu personalități guvernamentale de înalt nivel. Mai mult chiar, campania Oxfam a convins Banca Mondială și Fondul Monetar Internațional să urmărească, cu atenție, veniturile obținute de Ghana din petrol și modul în care sunt cheltuite acestea. Primul mare succes al campaniei s-a produs atunci când bugetul Ghanei pe 2014 a alocat pentru agricultură 15% din veniturile obținute din petrol, aceasta fiind o creștere cu 23% față de alocarea bugetară din anul anterior. Bugetul Ghanei pe 2014 a primit aproximativ 777 de milioane de dolari americani ca venituri din petrol, astfel că 15% înseamnă 116 milioane de dolari, din care cea mai mare parte este direcționată spre „agricultura de subzistență". Contribuția financiară oferită de Oxfam în acest scop a fost de 75 000 de dolari ca sponsorizări pentru partenerii locali și 50 000 de dolari pentru susținerea următoarei faze a campaniei, al cărei scop este de a asigura cheltuirea eficientă a banilor.[11] Costurile indirecte, între care plata orelor suplimentare ale funcționarilor și a călătoriilor spre Ghana, nu sunt incluse în această cifră, dar o rotunjire la 200 000 ar acoperi, probabil, aceste

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

cheltuieli. Totuși, ceea ce nu știm este cât de mult din veniturile pe baza petrolului ar fi fost direcționate spre agricultură și, în mod special, spre agricultura de subzistență, dacă Oxfam nu s-ar fi implicat. Poate că guvernul ar fi ajuns la același rezultat dorit, chiar și fără intervenția organizației. Un scenariu mai probabil este că, fără activitatea Oxfam, o parte din veniturile din petrol, dar nu la fel de mare, ar fi ajuns la agricultura de subzistență. Totuși, suma extrem de modestă cheltuită de Oxfam, în comparație cu suma de bani ce reprezintă miza jocului, arată că, oricât de precauți am fi presupunând că Oxfam a crescut doar cu 1% șansele ca acei 15% din veniturile din petrol să-i ajute pe ghanezii aflați în stadiul de sărăcie extremă (în ipoteza că, altminteri, nimic din veniturile respective nu ar fi ajuns la aceștia în chip de ajutor), chiar și așa, acțiunile organizației tot au avut o valoare anticipată de 1% din 116 milioane de dolari, adică 1,16 milioane. La o cheltuială de 200 000 de dolari, înseamnă o dobândă a investiției de 580%. Un alt mod de a face calculul este acela de a pune întrebări. Care este probabilitatea ca această campanie desfășurată de Oxfam să fi dus la creșterea cu cel puțin 10 milioane de dolari a veniturilor din petrol care ajung la săraci? Din nou, chiar dacă estimăm că această probabilitate se ridică la doar 10%, acceptând probabilitatea că 90% din campania Oxfam fie nu are nici un efect, fie duce la o diferență mai mică de 10 milioane, atunci cheltuielile de 200 000 de dolari făcute de Oxfam ar avea o valoare anticipată de 10% din cele 10 milioane, adică un milion de dolari; chiar și așa s-ar obține un profit de 500%. În plus, acest profit se bazează doar pe alocarea din buget pe anul 2014; dacă, așa cum se presupune, veniturile din petrol continuă să intre în buget timp de câțiva ani și se păstrează principiul alocării de 15%, profitul pe mai mulți ani urmează să fie mult mai mare. Desigur, asta presupune ca guvernul să nu folosească banii din petrol alocați agriculturii

B.C.U. "M. EMINESCU" IAȘI

ca pretext pentru reducerea altor cheltuieli în domeniul agricol. Rămâne de văzut, de asemenea, cât de mare este eficiența programelor în privința beneficiilor pentru micii agricultori pe care intenționează să-i ajute. Astfel că verdictul nu este încă dat, dar, în acest caz, Oxfam are motive de optimism în privința cheltuielilor cu propaganda.

O altă campanie de propagandă desfășurată de Oxfam și care pare să fie benefică pentru cei săraci este un proiect internațional intitulat „Behind the Brands", al cărui scop este să supună examinării cele mai mari zece companii producătoare de hrană și băuturi din lume cu privire la probleme etice sensibile ca, de pildă, atitudinea față de micii fermieri, folosirea sustenabilă a apei și a pământului, schimbările climatice și exploatarea femeilor. Ca parte a acestei campanii, Oxfam a publicat metodele de achiziție a unor parcele de pământ de către producătorii de zahăr, furnizori pentru unele dintre cele mai importante mărci alimentare înregistrate, arătând că, pentru a-și extinde producția, aceștia i-au obligat pe oamenii săraci să își părăsească pământul pe care îl moșteniseră timp de mai multe generații, chiar dacă nu aveau documente legale de proprietate. În statul Pernambuco, în partea de nord-est a Braziliei, de exemplu, un grup de familii de pescari locuiau din 1914 pe insulele din estuarul râului Sirinhaém. În 1998, rafinăria de zahăr Usina Trapiche a solicitat statului preluarea în proprietate a terenului. Locuitorii insulei spun că, în urma petiției, rafinăria le-a distrus casele și micile ferme, amenințând cu continuarea violențelor în caz că nu pleacă. După ce familiile de pescari și-au reconstruit casele, acestea au fost incendiate. Coca-Cola și Pepsi-Co folosesc zahărul de la Usina Trapiche în produsele lor, dar înainte de campania Oxfam, ele au negat orice responsabilitate pentru comportamentul furnizorilor lor. Oxfam le-a solicitat celor mai puternice zece companii alimentare să demonstreze

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

o conducere etică, solicitând ca furnizorii lor să obțină consimțământul liber, informat al indigenilor și al comunităților locale înainte de achiziționarea terenurilor. Apoi Coca-Cola a anunțat o politică de zero toleranță față de preluarea cu forța a pământurilor de către furnizori și de către firmele de îmbuteliere și s-a angajat că va da publicității numele furnizorilor săi de trestie de zahăr, soia și ulei de palmier, va face evaluări privind situația socială, protecția mediului și drepturile omului și va pune presiune pe Usina Trapiche privind conflictul cu locuitorii din estuarul râului Sirinhaém. În 2014, și PepsiCo a acceptat principiul responsabilității pentru furnizorii săi. Associated British Food, cel mai mare producător de zahăr din Africa și unul dintre cei zece mari producători alimentari, s-a angajat de curând să respecte același principiu.[12] Câștigul rezultat din aceste angajamente privind politicile firmelor este mai dificil de estimat decât, de exemplu, în cazul veniturilor din petrol în Ghana, dar, pe termen lung, poate fi de asemenea substanțial.

Pledoaria politică este o opțiune atractivă, deoarece ea răspunde criticilor care afirmă că ajutoarele oferite tratează doar simptomele sărăciei globale, fără să se atingă de cauze. Eforturile depuse pentru schimbarea practicilor comerciale incorecte ce dezavantajează țările în curs de dezvoltare reprezintă o formă prin care putem rezolva măcar o parte din cauzele sărăciei. Putem, de exemplu, să încercăm să reducem impactul așa-numitului blestem al resurselor – adică paradoxul conform căruia, în țările sărace, descoperirea resurselor naturale, între care petrol și minerale, are toate șansele să mențină aceeași stare de lucruri pentru cei săraci sau chiar să le facă viața mai amară. Aceasta se datorează în parte impactului unei mari industrii a exporturilor asupra creșterii valorii monedei naționale, ceea ce face ca producătorilor locali să le fie mult mai greu să concureze pe piețele internaționale.

Activitățile de producție necesită mai multă mână de lucru decât industria extractivă de petrol și mineritul, astfel că șomajul crește. Totuși, un alt factor este corupția. În multe cazuri în care companiile străine plătesc miliarde de dolari pentru drepturile de exploatare a resurselor, o mare parte din bani ajung în buzunarele oficialilor guvernamentali, care, apoi, îi transferă în conturi secrete din străinătate. Fluxul ilicit de bani dinspre țările sărace cu resurse bogate este adesea cu mult mai mare decât totalul ajutoarelor primite de țara respectivă. În Angola, de exemplu, s-a descoperit un flux ilicit de bani de 34 de miliarde de dolari între 2000 și 2008, cam de nouă ori suma obținută ca asistență oficială pentru dezvoltare în aceeași perioadă.[13] Evident, cetățenii din țara respectivă, cărora le aparține bogăția, nu primesc nici un beneficiu, dar acesta nu este cel mai grav efect al corupției. Bogățiile care stau în așteptarea oricui obține controlul asupra guvernului cresc riscurile unei lovituri de stat militare sau ale unei insurecții armate ce se poate transforma într-un război civil dezastruos. Din acest motiv, multe organizații ce luptă împotriva sărăciei fac parte din Extractive Industries Transparency Initiative [Inițiativa pentru Transparența Industriilor Extractive], care lucrează împreună cu guvernele și companiile pentru punerea în aplicare a unor standarde internaționale, atât de către companiile străine, privind valoarea drepturilor de extracție, cât și din partea guvernelor țărilor cu resurse bogate, privind sumele primite și ceea ce se întâmplă cu acestea. Dacă această inițiativă va avea un impact asupra corupției rezultate din industria extractivă, lucrul acesta va însemna că fondurile cu care contribuie organizațiile ce luptă împotriva sărăciei au fost utilizate în mod foarte eficient.

ONE, organizația pentru campanii și pledoarie politică înființată de Bono, vocalistul trupei U2, este cea mai importantă organizație de susținere și pledoarie concentrată exclusiv pe eradicarea

sărăciei extreme. Ea are circa 160 de angajați și afirmă că are peste patru milioane de membri, la care apelează pentru semnarea unor petiții sau contactarea liderilor politici; membrilor nu li se solicită donații.[14] Fondurile ONE vin aproape integral din sponsorizări de la fundații. Se pune întrebarea dacă aceste fundații primesc răsplata cuvenită pentru sponsorizări. În 2011, ONE a organizat o campanie al cărei scop a fost ca țările lumii să mărească fondurile angajate către Global Alliance for Vaccines and Immunization [Alianța Globală pentru Vaccinare și Imunizare] (AGVI). În iunie 2011, angajamentele financiare față de AGVI au atins un total de 4,3 miliarde de dolari, sau de peste 100 de ori mai mult decât cheltuielile totale făcute de ONE, adică 29 de milioane în acel an. Dar cât din acest merit îi revine, pe drept, organizației? Dacă poate pretinde că meritul său reprezintă 1%, atunci oricare parte din cheltuielile totale făcute de ONE au fost bani cheltuiți judicios. În 2011, ONE a mai desfășurat și alte campanii, inclusiv prin colaborarea cu alte organizații cu același scop, și, drept urmare, apelul ONU pentru ajutor umanitar de urgență în Cornul Africii a beneficiat de fonduri dintre cele mai mari strânse vreodată. În plus, această acțiune a făcut parte dintr-o campanie de succes pentru a convinge Comisia Europeană să propună o lege a transparenței în industria extractivă. În același an, ONE a urmărit și a făcut publice progresele făcute de țările din grupul G8 pentru respectarea angajamentelor financiare și de ajutorare coordonată, făcute la Summitul de la Aquila în 2009. În 2012, an de austeritate economică în Europa, principalul succes obținut de ONE a fost impunerea unei reduceri mult mai mici din bugetele de ajutorare ale guvernelor europene. Bugetele de ajutorare din partea guvernelor europene sunt, în general, mai mari din punctul de vedere al procentului din PIB și, în același timp, mai bine adaptate la acțiunile de ajutorare a persoanelor sărace decât bugetul Statelor

Unite pentru același scop. Așadar, faptul că reducerile de buget au fost mai mici a fost, probabil, un exemplu de folosire eficientă a fondurilor ONE.[15]

GiveWell a stabilit un parteneriat cu Good Ventures, o fundație filantropică înființată de Cari Tuna și soțul ei, antreprenorul online Dustin Moskovitz, pentru lansarea unui proiect filantropic cu acces liber, Open Philantropic Project, al cărui scop este de a cerceta o gamă mai largă de oportunități de donare decât cele acoperite de GiveWell, atunci când evaluează și recomandă anumite organizații de caritate. Proiectul, care nu e încorsetat de restricțiile metodologiei riguroase aferente evaluărilor făcute de GiveWell, realizează expuneri pe teme cum ar fi finanțarea cercetărilor științifice, reducerea riscurilor unor catastrofe globale și efortul de reformare a sistemului penal de justiție din Statele Unite. Una dintre aceste expuneri este o pledoarie pentru îmbunătățirea sau creșterea volumului de ajutoare americane pentru străinătate. După ce menționează câteva exemple de pledoarie politică care e posibil să fi dus la obținerea rezultatelor scontate, prezentarea afirmă, în încheiere, că e nevoie de cercetări mai ample pentru a putea avea convingerea că grupurile de pledoarie contribuie la îndeplinirea obiectivelor. Totuși, în concluzie se afirmă că, dacă organizațiile de pledoarie au un impact, profitul la investiția inițială are toate șansele „să fie foarte mare".[16] Cu alte cuvinte, pentru moment nu știm dacă pledoaria politică produce mai multă sau mai puțină valoare pentru banii investiți decât programele de ajutorare directă.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

15. PREVENIREA DISPARIȚIEI SPECIEI UMANE

Oare am putea avea aceeași soartă ca dinozaurii? La ora actuală, toată lumea este de acord cu faptul că, acum aproximativ 65 de milioane de ani, un asteroid uriaș sau o cometă s-a lovit de Pământ, ridicând atât de mult praf în atmosferă încât Pământul a devenit prea rece pentru ca dinozaurii să supraviețuiască. Conform Administrației Aeronautice și Spațiale Americane (NASA), coliziunile din spațiu cu obiecte de dimensiuni foarte mari au loc „în medie o dată la 100 000 de ani, sau chiar mai rar".[1] Poate că data viitoare, dacă obiectul este suficient de mare, el va rade de pe fața Pământului specia noastră. Programul NASA de monitorizare a obiectelor aflate în apropierea planetei noastre* detectează și urmărește deja evoluția asteroizilor care ar putea să intre în coliziune cu planeta noastră. Oare ar trebui să folosim resurse pentru dezvoltarea capacității de îndepărtare a oricăror obiecte ce par să se îndrepte spre noi? Dar ce putem spune despre alte riscuri de dispariție? Poate că aceste riscuri ne par mici, dar dispariția ființelor umane ar fi foarte gravă, după părerea majorității oamenilor. Dacă ne interesează să facem cât mai mult bine sau

---

* Acest program poartă denumirea de Near Earth Object Program. (n.tr.)

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

să prevenim răul cel mai mare, atunci nu ar trebui să ignorăm micile riscuri ce produc mari catastrofe.

Nick Bostrom, directorul Institutului pentru Viitorul Omenirii din cadrul Universității Oxford, folosește termenul de „risc existențial" pentru situația în care „un fenoment advers fie ar anihila viața inteligentă de origine pământeană, fie i-ar scurta definitiv și ireversibil potențialul".[2] Motivul pentru care specifică „viața inteligentă de origine pământeană" e că ceea ce contează este tipul de viață care există – este ea inteligentă? are ea experiențe pozitive? și așa mai departe –, și nu speciile propriu-zise. Poate că există ființe inteligente și în alte puncte din Univers, dar Universul nu este, să zicem, ca o vale montană în care, dacă moare o turmă de căprioare, alte ierbivore vor migra rapid pentru a acoperi acea nișă ecologică vacantă. Universul este atât de vast și există atât de puține ființe inteligente încât dispariția celor de pe Pământ nu ar lăsa în urmă o nișă ce va fi ocupată curând, așa că rezultatul ar fi o reducere substanțială a numărului de ființe inteligente care vor trăi vreodată.

Care sunt principalele riscuri existențiale? Și ce șanse avem să le putem reduce? Pe lângă riscul coliziunii unui asteroid de mari dimensiuni cu planeta noastră, iată alte câteva moduri în care am putea dispărea:

- *Războiul nuclear*: Deși pericolul pare să se fi redus după sfârșitul Războiului Rece, puterile nucleare continuă să dețină circa 17 000 de focoase nucleare, mai mult decât suficient pentru a determina dispariția tuturor animalelor mari de pe planetă, inclusiv a noastră.[3]
- *Pandemiile cu origini naturale*: În acest secol s-a constatat deja gravitatea câtorva virusuri noi, mortale, pentru care nu

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

există remediu. Din fericire, nici unul din acestea nu a fost foarte contagios, dar situația s-ar putea schimba.

- *Pandemiile cauzate de bioterorism*: Virusurile ar putea fi create intenționat pentru a fi mortale și foarte contagioase.
- *Încălzirea globală*: Predicțiile cu gradul cel mai mare de probabilitate afirmă că, pe parcursul următorului secol, încălzirea globală va determina catastrofe regionale, dar nu și dispariția oamenilor. Totuși, marea necunoscută este bucla de reacție, de exemplu în cazul emisiei de metan cauzate de dezghețurile din zonele cu temperaturi polare din Siberia, care ar putea ajunge chiar să facă aerul planetei irespirabil, dacă nu în următorul secol, atunci în următorii 500 de ani.
- *Accident nanotehnologic*: Acest scenariu implică autoclonarea nanoroboților până când întreaga planeta va fi dominată de ei. Este cunoscut și sub numele de „scenariul Gray Goo". Să sperăm că va rămâne în domeniul SF-ului.
- *Cercetările din domeniul fizicii vor avea ca rezultat producerea unei „materii ciudate" hiperdense*: Au existat unele speculații conform cărora dezvoltarea unor dispozitive cum este acceleratorul de particule* ar putea produce materie atât de densă, încât ea ar atrage nucleele aflate în apropiere, până ce întreaga planetă ar deveni o sferă hiperdensă cu diametrul de circa 100 m.
- *Inteligența artificială superdotată și neprietenoasă*: Unii oameni de știință, specialiști în domeniul computerelor, consideră că, la un moment dat în acest secol, inteligența artificială va depăși inteligența umană și va deveni

* *Large Hadron Collider* (LHC), acceleratorul de particule construit sub pământ, în apropiere de Geneva, la Organizația Europeană pentru Cercetare Nucleară (CERN), pentru efectuarea unor experimente din sfera fizicii particulelor. Centrul a fost finalizat în 2008. (n.tr.)

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

independentă de controlul uman. În acest caz, ea ar fi suficient de ostilă față de oameni pentru a ne elimina.

În cazul unora dintre aceste scenarii nu e ușor de spus cât de mare este riscul. În alte cazuri am putea estima riscul, dar nu știm cum să-l reducem. Am început acest capitol vorbind despre coliziunea cu un asteroid deoarece avem o oarecare idee despre șansele pe care le avem și despre cum să reducem pericolul. Dacă, așa cum afirmă NASA, o coliziune cu un asteroid de o dimensiune capabilă să ne determine dispariția se produce „o dată la 100 000 de ani sau chiar mai rar", putem începe prin a ne întreba ce ar trebui să facem dacă limita maximă e corectă și care ar fi diferența în cazul acelui „sau chiar mai rar". Așadar, începând cu ideea că o astfel de coliziune se poate produce o dată la fiecare 100 000 de ani, șansele ca ea să se întâmple în următorul secol sunt de 1/1 000. Așa cum am menționat, NASA caută și urmărește obiectele din spațiu care ar putea să ne lovească, dar, dacă am descoperi un obiect uriaș ce se deplasează spre noi, gata să ne lovească, nu am avea, la ora actuală, capacitatea tehnică de a acționa. Nu este clar dacă sistemul de urmărire al NASA ne-ar avertiza suficient de devreme încât să dezvoltăm o astfel de capacitate – de exemplu, să construim o rachetă cu focoasă nucleară, care să intercepteze asteroidul și să-i devieze traiectoria. Totuși, am putea începe de pe acum. Să spunem că îndeplinirea obiectivului în următorul deceniu ar costa 100 de miliarde de dolari. Dacă presupunem că tehnologia respectivă va avea o durată de viață utilă de 100 de ani, atunci există doar 1/1 000 șanse să o folosim. Dacă nu o folosim, înseamnă că am irosit 100 de miliarde de dolari. Pentru ca această cheltuială să aibă sens, trebuie ca valoarea prevenirii dispariției oamenilor să fie mai mare de 1000 x 100 de miliarde de dolari, adică peste 100 de trilioane de dolari. Cum ar trebui să privim

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

această cifră? Agențiile guvernamentale americane, între care Agenția pentru Protecția Mediului și Ministerul Transportului, calculează estimativ valoarea unei vieți umane pentru a stabili cât merită să se cheltuiască pentru a evita moartea unei singure persoane. Actualele estimări pornesc de la 6 milioane și ajung la 9,1 milioane de dolari.[4] Dacă presupunem că această coliziune va avea loc chiar la mijlocul secolului, în anul 2050, când se estimează că populația globului va atinge 10 miliarde, cifra de 100 de trilioane de dolari stabilește valoarea fiecărei vieți umane la numai 10 000 de dolari. Pe baza estimărilor făcute de agențiile guvernamentale americane, suma de 100 de trilioane de dolari nu acoperă nici măcar valoarea vieților celor peste 300 de milioane de cetățeni americani care ar fi uciși. Aceste cifre arată că, dacă un asteroid de dimensiuni capabile să distrugă viața poate să lovească planeta noastră o dată la fiecare 100 000 de ani, construcția unor sisteme capabile să devieze un asteroid are o valoare remarcabilă.

Să revenim la acel „sau chiar mai rar" menționat de NASA cu privire la frecvența probabilă a lovirii Pământului de către un asteroid capabil să distrugă viața; în acest caz vom reduce posibilitatea ca acest lucru să se întâmple în următorul secol de la 1/1 000 la 1/100 000 (ceea ce înseamnă că o astfel de coliziune se petrece o dată la fiecare zece milioane de ani). Dacă putem elimina chiar și acest mic risc cheltuind 100 de miliarde de dolari, există și în acest caz o valoare bună, deoarece viața omului este evaluată la modesta sumă de un milion de dolari.

Până acum am luat în calcul doar pierderea de vieți omenești în momentul coliziunii. Dar nu e vorba doar de acestea. Calculul ignoră atât dispariția altor specii de pe planeta noastră, cât și pierderea viitoarelor generații de oameni. Pentru ca lucrurile să fie cât mai simple, să ne concentrăm asupra pierderii generațiilor viitoare de ființe umane. Cât de importantă este ea? Derek

BCU IAŞI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Parfit pune întrebarea la care ne referim acum, invitându-ne să comparăm trei variante posibile pentru planetă:

1. Pace.
2. Un război nuclear care ucide 99% din populația existentă pe planetă.
3. Un război nuclear care ucide 100% din populație.

Comentariile lui Parfit sunt următoarele:

> Varianta 2 ar fi mai rea decât varianta 1, iar varianta 3 ar fi mai rea decât varianta 2. Care diferență este mai semnificativă? Majoritatea consideră că diferența cea mai importantă este între varianta 1 și varianta 2. Eu cred că diferența între variantele 2 și 3 este *cu mult mai* mare... Pământul va putea fi locuit în continuare, pentru cel puțin încă un miliard de ani. Civilizația a început doar cu câteva mii de ani în urmă. Dacă nu distrugem omenirea, acele câteva mii de ani ar putea fi doar o mică fracțiune din întreaga istorie a lumii civilizate. Diferența dintre variantele 2 și 3 poate așadar să fie diferența dintre această mică fracțiune și tot restul acestei istorii. Dacă am compara această istorie posibilă cu o singură zi, ceea ce s-a întâmplat până acum ar reprezenta doar o fracțiune dintr-o secundă.[5]

Bostrom este de aceeași părere; el începe prin a ne invita să „considerăm că, pornind de la premisa că durata și calitatea vieții rămân constante, valoarea ei nu depinde de momentul în care se petrece sau de faptul că există deja sau urmează să apară ca rezultat al unor evenimente și alegeri viitoare".[6] Această presupunere implică faptul că valoarea pierdută la moartea unei persoane nu este mai mare decât valoarea pierdută atunci când un copil nu e conceput, presupunând că durata și calitatea vieților respective este aceeași. În practică, alți factori, cum ar fi durerea cauzată familiei

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

persoanei care există, ne-ar afecta modul general în care judecăm cât de gravă este moartea cuiva, în comparație cu faptul că o persoană nouă nu este concepută. Bostrom vorbește doar despre chestiunea mai abstractă a valorii vieții și nu afirmă că nimic altceva nu contează; totuși, a gândi astfel despre valoarea unei vieți ar însemna să ducem controversa privind imparțialitatea, dezbătută în Capitolul 7, cu un pas mai departe.

Dacă acceptăm premisa lui Bostrom și dacă acceptăm, așa cum, evident, fac atât Parfit, cât și Bostrom, că viața trebuie evaluată pozitiv – fie așa cum este deja, fie cum probabil va fi –, atunci valoarea pierdută prin dispariția omenirii ar pune în umbră moartea a 10 miliarde de oameni ce ar fi uciși dacă distrugerea speciei ar avea loc în 2050. Bostrom preia afirmația lui Parfit privind faptul că Pământul va rămâne locuibil timp de un miliard de ani și sugerează că putem estima în mod precaut că planeta poate susține o populație de un miliard de persoane în tot acel timp. Acesta ar fi echivalentul unui miliard de miliarde (adică 10^{18} sau un cvintilion) de ani de viață umani. Chiar și această cifră foarte mare devine nimic în comparație cu cifrele la care ajunge Bostrom în cartea sa, *Superintelligence*, în care se referă la numărul de planete pe care, în viitor, am putea să le colonizăm și la posibilitatea de a dezvolta minți conștiente care să existe în operații de computer în loc de creierul uman. Acceptarea computerelor cu conștiință îl duce pe Bostrom la 10^{58} vieți-mentale posibile. Pentru a ne ajuta să înțelegem un număr atât de mare, Bostrom scrie următoarele: „Dacă reprezentăm toată fericirea trăită în timpul unei vieți întregi de acest fel ca pe o singură lacrimă de bucurie, atunci fericirea acestor suflete ar putea umple și reumple oceanele Pământului în fiecare secundă și ar putea continua să o facă timp de o sută de miliarde de miliarde de milenii. Este, desigur, important să ne asigurăm că acestea sunt, într-adevăr, lacrimi de bucurie."[7] Totuși,

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

nu trebuie să acceptăm aceste scenarii mai speculative pentru a demonstra că, dacă acceptăm premisa lui Bostrom privind valoarea unei vieți umane, reducerea riscului existențial devine mai importantă decât calculul utilității prezumtive. Chiar și cifra mai „modestă“ de 10^{18} ani-viață este atât de mare, încât utilitatea prezumtivă a unei reduceri foarte mici a riscului dispariției omenirii este copleșitoare față de toate celelalte lucruri bune pe care le-am putea realiza.

Dacă reducerea riscului existențial este atât de importantă, de ce i s-a acordat atât de puțină atenție? Bostrom propune câteva motive. Nu a existat nici o catastrofă care să amenințe omenirea, iar perspectiva apariției vreuneia pare foarte îndepărtată. Faptul că subiectul a fost „atacat de susținătorii apocalipsei și de nebuni“, așa cum spune Bostrom, n-a fost de nici un ajutor. Alte motive de ignorare ne sunt familiare din discuțiile despre barierele psihologice care militează împotriva donării unor sume mai mari de bani pentru reducerea sărăciei: faptul că victimele nu pot fi identificate și faptul că responsabilitatea este neclară, fenomen ce apare atunci când nici un individ anume, nici o agenție sau națiune nu are o responsabilitate mai mare decât a celorlalți de a se ocupa de problemă.[8] Am afirmat că altruiștii eficienți sunt, de obicei, mai influențați de rațiune decât de emoții și probabil dăruiesc în direcțiile în care pot face cel mai mult bine, indiferent dacă victima poate fi identificată sau nu. Totuși, riscul existențial duce acest raționament abstract cu un pas mai departe, deoarece majoritatea celor care vor beneficia de reducerea riscului existențial nu există în momentul de față și, dacă nu vom reuși să prevenim riscul, nici nu vor exista vreodată. Acest pas, vor spune unii, nu e doar un pas dincolo de capacitatea noastră emoțională de empatie, ci unul față de care chiar și rațiunea ar putea aduce obiecții. În acest caz nu mai este atât de vizibilă adevărata latură tragică a morții

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

premature: faptul că ea reduce viețile unor persoane ale căror planuri și obiective sunt zădărnicite. Dacă oamenii nu se mai nasc, ei nu au planuri și nu își stabilesc obiective, așa că au mai puțin de pierdut. Așa cum sugerează acest gen de argumentație, gravitatea dispariției vieții inteligente de pe planeta noastră depinde, fundamental, de valoarea pe care o dăm vieților încă neîncepute și care, poate, nu vor începe niciodată.

Implicațiile extraordinare ale părerii că fiecare viață contează la fel de mult, fie că e vorba despre viața cuiva care va exista orice am face, fie că e vorba despre o viață care va exista doar dacă facem anumite alegeri, ar putea să ne facă să dorim să respingem această idee. Ea a fost totuși preluată de principalii reprezentanți ai utilitarismului. Sidgwich, de exemplu, scria: „Pare clar că, presupunând că nivelul mediu de fericire rămâne neschimbat, utilitarismul ne îndeamnă să facem ca numărul celor care se bucură de ea să fie cât mai mare posibil".[9] El continuă, întrebând ce ar trebui să facă utilitariștii dacă creșterea numărului de persoane duce la scăderea nivelului mediu de fericire, dar nu suficient pentru a compensa în totalitate plusul pe care nou-veniții îl adaugă la cantitatea totală de fericire. Răspunsul lui a fost că ar trebui să dorim să atingem cea mai mare cantitate totală de fericire, și nu cea mai mare medie. Totuși, Bostrom nu are nevoie să ia poziție cu privire la acest subiect, deoarece consideră că, dacă putem evita dispariția în următorul secol sau în următoarele două secole, vom dezvolta mijloacele pentru a face ca viața să fie mult mai bună decât este în prezent, astfel că atât totalul, cât și media vor crește.

Alternativa la premisa lui Bostrom este ceea ce, cu o altă ocazie, am numit viziunea existenței anterioare: faptul că dacă oamenii sau, pe un plan mai larg, ființele simțitoare există sau vor exista independent de orice am alege să facem, ar trebui să le facem viața cât mai bună posibil; dar nu avem nici o obligație de a încerca să

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

aducem în discuție existența celor care, dacă nu ar fi fost acțiunea noastră, nici nu ar fi existat.[10] Această opinie se potrivește cu convingerea comună că nu avem obligația de a ne reproduce, chiar dacă le putem oferi copiilor un început sigur și dacă, după toate probabilitățile, ei ar duce o viață fericită. Există totuși obiecții puternice. Ar fi corect să rezolvăm problemele de mediu acceptând să introducem un agent de sterilizare în sistemul de alimentare cu apă, luând astfel decizia de a fi ultima generație de pe Pământ? Să presupunem că asta este ceea ce, în mare, dorește toată lumea și că nimeni nu e nefericit că nu are copii sau e afectat la gândul dispariției speciei. Ceea ce vor cu toții este un mod de viață luxos, care necesită arderea unor cantități uriașe de combustibil fosil, dar fără să se simtă vinovați pentru că transmit generațiilor viitoare o planetă ruinată. (Dacă vă întrebați ce se va întâmpla cu animalele, să presupunem că se va găsi o soluție pentru a le steriliza și pe ele.) Dacă sfârșitul poveștii extraordinare a vieții inteligente pe Pământ este în beneficiul celor existenți și nu afectează pe nimeni, este cumva acceptabil din punct de vedere etic? Iar dacă nu, înseamnă că viziunea referitoare la viața de până acum nu poate reprezenta întregul adevăr despre valoarea viitoarelor ființe.[11]

În practică, așa cum arată exemplul de prevenire a unui prezumtiv asteroid, este imperios necesară reducerea măcar a unora dintre riscurile dispariției speciei, fie că o facem pentru a proteja viața celor care există deja, fie că o facem pentru a o proteja pe a celor care vor exista independent de acțiunile noastre, fie de dragul generațiilor viitoare care vor apărea doar dacă viața inteligentă va continua pe această planetă. Miza acestei dezbateri încurcate privind valoarea unor generații despre care doar se presupune că vor apărea în viitor o reprezintă amploarea efortului pe care ar trebui să-l depunem pentru a reduce riscul dispariției. Cât despre calculele de utilitate rezultate chiar și din cea mai modestă

evaluare făcută de Bostrom, se pare că reducerea riscului existențial trebuie să constituie o prioritate absolută față de alte soluții de a face lucruri bune. Resursele sunt reduse și, mai ales, dolarii sunt puțini, așadar, cu cât donează mai mult altruiștii eficienți pentru reducerea riscului existențial, cu atât mai puțin vor putea dona pentru a-i ajuta pe cei aflați în stadiul de sărăcie extremă sau pentru a reduce suferința animalelor. Oare reducerea riscului existențial ar trebui să fie mai importantă decât aceste cauze alternative? Bostrom este gata să tragă o concluzie: „Altruismul fără restricții este ceva atât de obișnuit, încât ne putem permite să îl irosim pe tot felul de proiecte de orgoliu, a căror eficacitate este îndoielnică. Dacă beneficiul adus omenirii prin creșterea siguranței existenței sale împlinește speranțele noastre de bine de mii de ori mai mult decât contribuțiile alternative, am face bine să ne concentrăm pe această formă de filantropie extrem de eficientă."[12] A spune despre donațiile care au drept scop ajutorarea săracilor de pe glob sau reducerea suferințelor animalelor că sunt proiecte „de orgoliu" care „irosesc" resursele este mult prea dur. Fără îndoială, aceste cuvinte reflectă frustrarea lui Bostrom cu privire la faptul că reducerea riscului existențial nu beneficiază de atenția cuvenită, pe baza utilității sale prezumtive. Totuși, folosirea acestui limbaj are toate șansele să facă mai mult rău decât bine. Trebuie să încurajăm cât mai mulți oameni să devină altruiști eficienți, iar cauzele de genul celor care îi ajută pe săracii din întreaga lume au mai multe șanse să-i facă pe oameni să gândească și să acționeze ca niște altruiști eficienți decât cauza reducerii riscului existențial. Cu cât numărul altruiștilor eficienți este mai mare, cu atât crește și probabilitatea ca măcar o parte dintre ei să înceapă să se preocupe de reducerea riscului existențial și să asigure resursele necesare în acest scop.

Un alt impediment în calea concluziei conform căreia reducerea riscului existențial este forma cea mai eficientă de filantropie

BOLYAI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

este faptul că, adeseori, nu ne este prea clar cum putem reduce acel risc. Bostrom însuși a scris următoarele: „Nu se cunoaște o soluție pentru modul în care trebuie redus la minimum riscul existențial“.[13] Afirmația nu este adevărată pentru toate riscurile existențiale. Știm suficient despre ceea ce ar fi necesar pentru a evita coliziunea unui asteroid uriaș cu planeta noastră ca să începem să lucrăm la acest proiect. Totuși, pentru multe alte riscuri nu avem un răspuns. Ce trebuie să facem pentru a stopa bioterorismul? Astăzi, oamenii de știință care lucrează cu virusuri se află într-o situație similară cu aceea a cercetătorilor din fizica atomică de dinainte de-al Doilea Război Mondial. La vremea respectivă, fizicienii discutau dacă e bine să publice materiale care ar fi putut arăta cum se construiește o bombă mult mai letală decât oricare alta până atunci. O parte dintre lucrări au fost publicate, iar fizicienii nemți, britanici sau americani le cunoșteau. Avem noroc că naziștii nu au reușit să construiască o bombă atomică. Acum nu mai putem să ignorăm armele nucleare, fie că ele sunt folosite în scop bun, fie că sunt folosite în scop rău. În domeniul bioștiințelor, ca să dăm doar un exemplu, cercetătorii de la Universitatea de stat din New York cu sediul în Stony Brook au sintetizat un virus activ de poliomielită. Ei și-au publicat rezultatele în revista *Science*, afirmând că „au sintetizat virusul pentru a transmite un semnal de alarmă că teroriștii ar putea realiza arme biologice fără să obțină un virus natural“.[14] Așadar, cercetarea și publicarea rezultatelor ei au redus riscul bioterorismului ce poate duce la dispariția omenirii? Sau a trezit interesul potențialilor bioteroriști față de posibilitatea de a sintetiza noi virusuri? Cum am putea să știm?

Unii altruiști eficienți au arătat un interes deosebit față de pericolele inerente privind dezvoltarea inteligenței artificiale (IA). Ei consideră că problema constă în a asigura realizarea

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

unei inteligențe artificiale prietenoase, mai precis, prietenoase față de oameni. Luke Muehlhauser, director executiv al Machine Intelligence Research Institute [Institutul de Cercetări pentru Inteligență Artificială], susține că atunci când vom realiza o formă de IA suficient de complexă pentru a se putea autodezvolta, va urma o cascadă de perfecționări ulterioare și că „în acel moment s-ar putea să ne simțim ca niște cimpanzei neștiutori privind cum acei «umanoizi» nou-nouți inventează focul și agricultura, scrisul și știința, armele și avioanele și pun stăpânire pe întreaga lume. Și, asemenea cimpanzeilor, în acel moment nu vom avea posibilitatea de a negocia cu superiorii noștri. Viitorul nostru va depinde de ce doresc *ei*."[15] Analogia este foarte realistă, dar cu două tăișuri. Desigur, evoluția inteligenței superioare la oameni a fost nefastă pentru cimpanzei, dar a fost bună pentru oameni. Dacă a fost bună sau rea (ca să folosim expresia lui Sidgwick) „din punctul de vedere al Universului" este discutabil, dar dacă viața umană e suficient de bună pentru a compensa suferința produsă animalelor și dacă putem spera că, în viitor, viața va fi mai bună pentru oameni și pentru animale deopotrivă, atunci poate că se va dovedi că a fost bună. Să ne amintim definiția dată de Bostrom riscului existențial, care nu se referă numai la anihilarea ființelor umane, ci și la cea a „vieții inteligente de origine pământeană". Înlocuirea speciei noastre cu o altă formă de inteligență conștientă nu este, în sine, o catastrofă, dacă privim imparțial lucrurile. Chiar dacă mașinăriile inteligente ar ucide toți oamenii, acest fapt ar reprezenta, așa cum am văzut, doar o mică parte din pierderea de valoare despre care Parfit și Bostrom cred că ar fi rezultatul dispariției vieții inteligente de origine pământeană. Riscul reprezentat de IA nu e legat așadar de măsura în care aceasta este prietenoasă cu noi, ci de măsura în care este deschisă față de ideea promovării bunăstării generale pentru toate ființele simțitoare cu

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

care vine în contact, inclusiv pentru ea însăși. Dacă argumentația prezentată în Capitolul 8 – conform căreia ființele care au dezvoltat înalte capacități raționale sunt mai capabile să ia o poziție etică imparțială – are o oarecare valabilitate, atunci avem motive să credem, chiar fără un efort special din partea noastră, că ființele superinteligente, fie ele biologice sau artificiale, vor face tot binele de care sunt în stare.

Dacă înțelegem clar ce putem face pentru a reduce o parte din riscurile existențiale, dar nu și pe celelalte, ar fi mai bine să ne concentrăm pe reducerea acelor riscuri pe care le înțelegem și, în același timp, să cheltuim o sumă modică pentru a continua cercetarea în legătură cu modul în care am putea reduce riscurile în privința cărora, deocamdată, nu avem suficientă înțelegere.

O altă strategie, pentru cei care împărtășesc părerea lui Parfit și Bostrom despre importanța copleșitoare a asigurării păstrării, măcar în parte, a unor ființe inteligente pe această planetă, chiar și în cazul în care 99% dintre acestea ar fi anihilate, ar fi să construim un refugiu sigur, bine aprovizionat, apt să protejeze câteva sute de ființe de o gamă largă de catastrofe care, altfel, ar putea determina dispariția speciei noastre. Refugiul ar putea fi umplut prin rotație, cu populații selectate, la intrare, în spiritul diversității genetice și verificate pentru a nu fi purtătoare de boli infecțioase.[16] Chiar și așa, refugiul nu i-ar putea proteja pe ocupanți de toate scenariile de dispariție menționate mai sus. Mai mult chiar, existența unui astfel de refugiu prezintă pericolul ca liderii politici să fie mai pregătiți să își asume riscuri pe seama vieții celorlalți, știind că ei și familiile lor ar supraviețui unui război nuclear sau unei alte consecințe dezastruoase a politicilor riscante pe care ar fi tentați să le pună în aplicare. Acest pericol ar putea fi evitat dacă liderii națiunilor nu ar putea pătrunde în refugiu, dar, cu unele dintre

sistemele politice existente la ora actuală, e dificil de prevăzut cum s-ar putea evita acest lucru.

În acest capitol am explorat direcțiile în care se îndreaptă dezbaterile filosofice sau mai puțin filosofice dintre unii altruiști eficienți. Dacă aceste dezbateri au rezultate bizare, nu e o problemă. O strategie comună asupra căreia am putea fi cu toții de acord este aceea de a face pașii necesari pentru a reduce riscul dispariției omenirii, dacă acei pași sunt în același timp foarte eficienți în beneficiul ființelor simțitoare existente. De exemplu, eliminarea sau reducerea consumului de produse animale va fi benefică pentru animale, va reduce emisiile de gaze de seră și va reduce șansele unei pandemii rezultate dintr-un virus apărut la animalele înghesuite în fermele cu producție de masă din zilele noastre, care sunt un mediu propice pentru virusuri. Aceasta pare așadar să fie o strategie prioritară. Alte strategii care oferă beneficii imediate și, în același timp, reduc riscul existențial ar putea consta în educarea și promovarea femeilor, care sunt, de obicei, mai puțin agresive decât bărbații. Conferindu-li-se o mai mare putere în politica națională și internațională, s-ar putea reduce riscurile unui război nuclear. Este deja dovedit și faptul că educarea femeilor le face să aibă copii mai puțini, dar mai sănătoși, iar asta ne dă o șansă în plus pentru echilibrarea populației mondiale la un nivel rațional.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Postfață

Acum, când închei această carte, în luna august 2014, pare simplu să îmi imaginez o lume tot mai dominată de oameni indiferenți față de suferință și gata să ucidă pentru scopuri naționaliste sau religioase. Ziarele sunt pline de titluri care arată consecințele acțiunilor de la capătul spectrului moral opus altruismului eficient. Separatiștii din Ucraina au ridicat armele împotriva guvernului național, iar conflictul rezultat a dus la moartea a sute de civili în teren, alături de alți aproape 300 în aer atunci când un avion de pasageri a fost distrus de o bombă. Conflictul de lungă durată dintre Israel și palestinieni a devenit din nou mortal, deoarece Hamas lansează rachete din locuri ascunse din Gaza, unde populația este numeroasă, iar forțele israeliene fac numeroase victime atât printre civili, cât și printre militari. Alte conflicte au loc în Irak și Afghanistan, iar în Siria continuă războiul civil, fără să existe speranță legată de un viitor mai bun pentru acea țară nefericită. Nu e de mirare că, atunci când vorbesc despre altruism eficient, sunt adeseori întrebat cum pot rămâne optimist în privința naturii umane și a potențialului altruism al acesteia.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Dacă lumea pare să fie mai violentă și mai periculoasă decât în orice moment de până acum, această impresie este totuși un artificiu mediatic. Există numeroși oameni violenți, dar, pentru orice persoană aleasă la întâmplare în zilele noastre, riscul de a avea o moarte violentă din cauza altor ființe umane este acum mai mic decât a fost vreodată, în întreaga istorie a omenirii.[1] „Pacea continuă în America de Nord“ (sau în cea mai mare parte a Europei, sau în China, în India sau America de Sud) nu este un titlu bun pentru presă și, din cât se pare, nici progresele făcute în privința reducerii suferinței oamenilor și a deceselor premature nu constituie un astfel de titlu.

Iată un exemplu de progres. În 2009, când am scris *The Life You Can Save*, m-am bazat pe cele mai recente rapoarte UNICEF privind mortalitatea infantilă, care arătau că aproape 10 milioane de copii mureau în fiecare an din cauze ce puteau fi evitate, legate de sărăcie. În anul următor, atunci când cartea a apărut în format broșat, acea cifră scăzuse la sub 9 milioane. Acum, când închei această carte, cele mai recente estimări ale UNICEF sunt de 6,3 milioane. În fiecare zi, timp de cinci ani, numărul copiilor decedați din cauza unor boli ce pot fi prevenite a scăzut de la 27 000 la 17 000. Nu doresc să subestimez tragedia din Siria, acesta fiind cel mai sângeros conflict dintre toate cele care au loc acum, dar, chiar și acolo, numărul de victime la nivelul fiecărei zile din ultimii trei ani a fost mai mic de 150 de persoane.[2] Dacă această cifră ne determină să credem că lupta pentru o lume mai bună este fără speranță, faptul că în fiecare zi mor cu 10 000 de copii mai puțin – iar eforturile altruiste de a-i proteja pe acești copii de malarie, pojar, diaree și pneumonie au jucat un rol important în salvarea vieții lor – ar trebui să refacă, întru câtva, echilibrul acestei imagini și să ne încurajeze să facem mai mult,

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

până ce decesele la scară mare, din cauza unor boli ce pot fi prevenite, nu vor mai avea loc.

Descriind viața câtorva altruiști eficienți am subliniat elementele distincte legate de altruismul eficient și am încercat să arăt modul în care noua mișcare extinde gama de posibilități în vederea unui trai în spiritul eticii. Drept urmare, poate că am lăsat impresia că, pentru a fi un altruist eficient, sunt necesare alegeri care, pentru majoritatea oamenilor, par extreme: donarea unei jumătăți din venituri către organizații caritabile eficiente, alegerea unei cariere care să permită un câștig mai bun în scopul de a dona mai mult, să donezi un rinichi unui necunoscut. Așadar, în încheiere, aș dori să repet că majoritatea persoanelor implicate în altruismul eficient continuă să aibă ambii rinichi, merg mai departe pe drumul carierei pe care și-au dorit să o aibă înainte de a afla informații despre altruismul eficient și, probabil, donează mai degrabă o zecime din venit decât jumătate.

Altruismul eficient este un pas înainte, atât în privința comportamentului etic, cât și în privința aplicării practice a capacităților noastre raționale. L-am descris ca pe o mișcare în formare, iar acest termen sugerează că va continua să se dezvolte și să se răspândească. Dacă va fi așa, atunci, în momentul în care se va forma o masă critică de altruiști eficienți, nimănui nu i se va mai părea ciudat că ideea de „a face cât mai mult bine" va fi un obiectiv important în viața oricui. Dacă altruismul eficient va deveni un curent major, mă aștept să se extindă mai rapid, căci în acel moment va fi clar că e ușor să faci mult bine și, în consecință, să te simți mult mai împlinit. Dacă și, mai ales, când se va atinge această masă critică va depinde de măsura în care toți oamenii din lume vor fi pregătiți să adopte un nou ideal etic: să fie cei care fac cât mai mult bine.

Note

1. Ce este altruismul eficient?

1. E-mailuri trimise de Matt Wage autorului, între 2013 și 2014, și vizita făcută de Matt grupei mele de studenți de la Universitatea Princeton în 23 octombrie 2013. Seminarul a fost înregistrat și face parte din cursul de Etică practică oferit prima dată companiei educaționale Coursera în martie–iunie 2014.
2. „Altruism eficient“, Wikipedia http://en.wikipedia.org/wiki/Effective_altruism, 15 aprilie 2014.
3. Dean Karlan și Daniel Wood, „The Effect of Effectiveness: Donor Response to Aid Effectiveness in a Direct Mail Fundraising Experiment“, *Economic Growth Center,* Document de discuție nr. 1038 / Material de lucru nr. 130 pentru Departamentul Economic, Universitatea Yale, 15 aprilie 2014, http://ssrn.com/abstract=2421943; vezi mai ales paginile 2–5 pentru discuția privind donația sentimentală și pagina 15 pentru referirea la darurile care valorează mai puțin decât costurile de procesare. Pentru alte studii privind donația sentimentală, vezi Heidi Crumpler și Philip J. Grossman, „An Experimental Test of Warm Glow Giving“, în *Journal of Public Economics* 92 (2008) pp. 1011–1121, și Clair Null, „Warm Glow, Information, and Inefficient

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Charitable Giving“, în *Journal of Public Economics*, 95 (2011) pp. 455–465.

4. Fundația Make-A-Wish, articolul „Miles’ Wish to Be Batkid“, http://sf.wish.org/wishes/wish-stories/i- wish-to-be/wish-to-be-batkid.
5. Vezi, de exemplu, lucrarea lui Holden Karnofsky, „Deep Value Judgments & Worldview Characteristics“, http://blog.givewell.org/2013/04/04/deep-value-judgments-and-worldview-characteristics.
6. *Ibid.*
7. Cifrele referitoare la dotările de la universitățile Princeton și Yale sunt preluate din articolul lui Daniel Johnson, „Updated: Princeton Endowment Rises 19,6%, Now Valued at $21 Billion“, publicat de *Daily Princetonian*, 17 octombrie 2014, http://dailyprincetonian.com/?s=Updated%3A+Princeton+Endowment+Rises+19.6%25%2C+Now+Valued+at+%2421+Billion; și Michael Mac Donald, „Harvard’s 15.4% Gain Trails as Mendillo Successor Sought“, Bloomberg News, 24 septembrie 2014, http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-09-23/harvard-has-15-4-investment-gain-trailing-dartmouth-penn-1-html.

2. Nașterea unei mișcări

1. Eseul va fi retipărit și publicat în formă de volum de către Oxford University Press, New York, în 2015.
2. Ian Parker, „The Gift“, New Yorker, 2 august 2004.
3. Esther Duflo, „Social Experiments to Fight Poverty“, prezentare TED, februarie 2010, http://www.ted.com/talks/esther_duflo_social_experiments_to_fight_poverty.
4. Pentru alte detalii despre GiveWell și metodele sale de evaluare, vezi Capitolul 14. Pentru impactul organizației GiveWell în ceea ce privește direcționarea donațiilor, vezi http://www.givewell.org/about/impact.
5. Tom Geoghegen, „Why I’m Giving £1m to Charity“, în *BBC News Magazine*, 13 decembrie 2010, http://www.bbc.co.uk/news/

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

magazine–11950843; e-mail primit de autor de la Toby Ord în iulie 2014.

6. Informațiile despre cei 50 000 de ani de viață sănătoasă provin de pe site-ul http://www.givingwhatwecan.org/about-us/history/profile-of-founder (accesat la 20/2/14). Cu alte ocazii, Ord a citat această cifră legată de prevenirea orbirii.
7. Geoghegen, „Why I'm Giving £1m to Charity"; e-mail trimis de Toby Ord autorului, în iulie 2014. Până în 2014, din cauza inflației, cifra de 18 000 de lire sterline a ajuns la aproape 20 000 de lire sterline.
8. http://www.givingwhatwecan.org (accesat în 25 octombrie 2014).
9. http://80000hours.org/about-us.
10. William MacAskill, „The History of the Term «Effective Altruism»", 10 martie 2014, http://www.effective-altruism.com/the-history-of-the-term-effectivealtruism/.
11. http://www.thelifeyoucansave.org/AboutUs/ImpactReport.aspx.

3. A trăi modest pentru a dărui mai mult

1. Julia Wise, „It Doesn't Have to Be Hard", 11 martie 2013, http://www.givinggladly.com/2013/03/it-doesnt-have-to-be-hard.html.
2. Datele referitoare la buget și informațiile conexe au fost oferite autorului de către Julia Wise în iulie 2014.
3. Citat din Paul al VI-lea, *Populorum Progressio* (1967), paragraful 23.
4. Toma d'Aquino, *Summa Theologica*, II-II, Q 66 A7.
5. Papa Francisc, *Fraternity, the Foundation and Pathway to Peace*, disponibil la adresa: http://www.vatican.va/holy_father/francesco/messages/peace/documents/papa-francesco_20131208_messaggio-xlvii-giornata-mondiale-pace–2014_en.html.
6. Evanghelia după Marcu, 10:21, New International Version. Pentru alte referințe biblice ce indică importanța celor săraci, vezi Luca 10:33, 14:13 și Matei 25:31–46.
7. Vezi www.aaronmoore.com.au. Declarația îi aparține lui Peter Singer, *Practical Ethics*, ediția a III-a. (Cambridge: Cambridge University

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Press, 2011), pagina 200. O declarație similară apare și în articolul meu „Famine, Affluence and Morality", publicat în *Philosophy and Public Affairs* nr. 1 (1972).

8. Kaley Payne, „Christian Artist Sells All He Has and Gives to the Poor", în ziarul *Eternity*, 4 decembrie 2012, http://www.biblesociety.org.au/news/christian-artist-sells-all-he-owns-and-gives-to-the-poor; și în articolul lui Aaron Moore, „Reflections of a Man Who Sold Everything He Had and Gave It to the Poor", în ziarul *Eternity*, 1 iulie 2013, http://www.biblesociety.org.au/news/reflections-of-a-man-who-soldeverything-and-gave-it-to-the-poor.
9. http://www.givinggladly.com/2013/06/cheerfully.html.
10. Citatele sunt extrase din comentariile făcute de Julia în timpul vizitei sale la Universitatea Princeton în 4 noiembrie 2013. Seminarul a fost înregistrat și face parte din cursul de Etică practică oferit în cadrul Coursera în 2014.
11. http://boldergiving.org/stories.php?story=Julia-Wise-and-Jeff-Kaufman_97.
12. http://www.givinggladly.com/2013/11/but-what-will-my-friends-think.html.
13. Tara Cousineau și Alice Domar, „Psychological Impact of Infertility", publicat în *Best Practice & Research Clinical Obstetrics & Gynaecology* nr. 21 (2007) pp. 293–308; datorez această referință doamnei Bernadette Young.
14. Bernadette Young, „Parenthood and Effective Altruism", din 13 aprilie 2014, disponibil la: http://www.effective-altruism.com/parenthood-and-effective-altruism.
15. http://www.givinggladly.com/2014/03/the-other-mother.html.
16. Rhema preia clasificarea de la Giving What We Can (http://www.givingwhatwecan.org/why-give/how-rich-am-i).
17. Rhema Hokama vorbește pe blog despre donațiile făcute de ea: http://www.thelifeyoucansave.org/Blog.aspx. Alte citate și detalii sunt preluate din e-mailurile trimise de ea autorului, în mai–iulie 2014.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

4. Să câștigi bani pentru a-i dărui

1. Îi datorez referirea la Wesley lui Jeff Kaufman, care a discutat despre evoluția ideii de a câștiga bani pentru a-i dona în trei postări: http://www.jefftk.com/p/historyof-earning-to-give, http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give-ii și http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give-iii-john-wesley.
2. Articolul din Associated Press, „Former Telecom Millionaire Giving Fortune to Children's Causes", http://www.ksl.com/?nid=148&sid=88335.
3. http://80000hours.org/earning-to-give; se pare că primul care a vorbit despre posibilitatea înlocuirii a fost Brian Tomasik, în eseul „Why Activists Should Consider Making Lots of Money" (2006): http://www.utilitarian-essays.com/make-money.html.
4. E-mailuri trimise autorului între ianuarie–februarie 2013 și martie–iulie 2014.
5. Vezi http://reg-charity.org/. Philipp Gruissem a oferit informații într-un e-mail trimis autorului în 24 iulie 2014. Vezi și interviul realizat de Lee Davy, „A Life Outside Poker: Philipp Gruissem – An Effective Altruist", 19 februarie 2014, la adresa: http://calvinayre.com/2014/02/19/poker/philipp-gruissem-life-outside-of-poker-ld-audio-interview/.
6. Dylan Matthews, articolul „Join Wall St., Save the World", în *Washington Post,* 31 mai 2013: http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2013/05/31/join-wallstreet-save-the-world/.
7. David Brooks, în articolul „The Way to Produce a Person", în *New York Times*, 3 iunie 2013: http://www.nytimes.com/2013/06/04/opinion/brooks-the-way-to-produce-aperson.html?_r=2&.
8. Paragrafele anterioare se bazează pe e-mailurile trimise autorului de către persoanele menționate, între ianuarie 2013 și iulie 2014.
9. Bandă desenată realizată de P.C. Vey în *New Yorker*, 31 martie 2014, p. 27.
10. Bernard Williams, „A Critique of Utilitarianism", în volumul editat de J.J.C. Smart și Bernard Williams, *Utilitarianism For and Against* (Cambridge: Cambridge University Press, 1973), pp. 97–98.

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

11. *Ibid.*, pp. 116–117.
12. Toate acestea confirmă un comentariu făcut de R.M. Hare, prin care aceasta arată că obiecția lui Williams față de utilitarism este remarcabilă datorită „caracterului îndrăzneț al definiției persuasive prin care etichetează drept «integritate» încercarea egocentrică de îndeplinire a propriilor sale proiecte și consideră a fi o greșeală a utilitarismului faptul că ar putea fi în contradicție cu aceasta". Se regăsește în eseul lui R.M. Hare „Ethical Theory and Utilitarianism", din volumul lui R.M. Hare, *Essays in Ethical Theory* (Oxford: Clarendon Press, 1989), p. 219n.
13. Comentariu anonim făcut în cadrul unui forum de discuții despre a câștiga bani pentru a-i dărui, în cadrul cursului online de Etică practică predat de Peter Singer, aprilie 2014.
14. Egalitatea poate fi evaluată prin sine însăși și totuși poate fi, în continuare, o formă de susținere a altruismului eficient. Între filosofii care apreciază o formă sau alta de egalitarism și susțin, în același timp, și altruismul eficient se numără Nir Eyal, Thomas Pogge, Larry Temkin și Alex Voorhoeve.
15. Vezi Angus Deaton, *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality* (Princeton: Princeton University Press, 2013).
16. În David Irving, *The Mare's Nest*, ediție revăzută (London: Panther Books, 1985), pp. 259–262.
17. Vezi Brad Hooker, *Ideal Code, Real World* (Oxford: Clarendon Press, 2002), sau articolul lui Hooker „Rule Consequentialism", în *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, ediția din primăvara anului 2011, editat de Edward N. Zalta: http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/consequentialism-rule.
18. Vezi, de exemplu, Christopher Kutz: *Complicity: Ethics and Law for a Collective Age* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000).
19. Discuția precedentă a fost stimulată de un comentariu făcut de Shelly Kagan după una dintre prezentările susținute în cadrul Conferințelor Castle.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

20. Morley Winograd și Michael Hais: *How Millennials Could Upend Wall Street and Corporate America*, publicat de Brookings Institute, Washington, D.C., 2014: http://www.brookings.edu/~/media/research/files/papers/2014/05/millennials%20wall%20st/brookings_winogradv5.pdf.

5. Alte cariere etice

1. MacAskill a făcut aceste afirmații ca răspuns la o întrebare pusă de Jeff Kaufman: https:// www.facebook.com/jefftk/posts/613456690752?comment_id=713258.
2. Vezi, de exemplu, pe site-ul World Food Prize articolul „About Dr. Norman Borlaug“: http://www.worldfoodprize.org/en/dr_norman e_borlaug/about_norman_borlaug/
3. Benjamin Todd, „Which Cause Is Most Effective?“, postare din 21 ianuarie 2014: http://80000hours.org/blog/300-which-cause-is-most-effective–300
4. Wojciech Bonowicz și Janina Ochojska, *Niebo to inni* (Krakow: Znak, 2000), p. 183.
5. Acțiunea umanitară poloneză, *Raport anual* pentru anul 2012: http://www.pah.org.pl/m/3626/PAH%20raport%20roczny%202012en.pdf.
6. Tzu Chi, „Biografia maestrului Dharma Cheng Yen“: http://www.tzuchi.org.tw/en/index.php?option=com_content&view=article&id=159&Itemid=198.
7. Articolele „Tzu Chi Fundraising for Japan Earthquake and Tsunami Survivors“, *USA Tzu Chi*, 18 martie 2011, și „International Buddhist Organization Tzu Chi Foundation Giving Sandy Victims $600 Visa Debit Cards“, *New York Daily News*, 18 noiembrie 2012; http://www.nydailynews.com/new-york/buddhist-organization-sandy-victims–600-debit-cards-article–1.1204224.
8. Paul Niehaus ne-a oferit informații pentru această secțiune.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

9. În recenzia Peter Singer, „Animal Liberation“, în *New York Review of Books*, 5 aprilie 1973.
10. Pentru detalii vezi Peter Singer: *Ethics into Action: Henry Spira and the Animal Rights Movement* (Lanham, Md.: Rowman and Littlefield, 1998).

6. A dărui o parte din tine

1. John Arthur, „Rights and the Duty to Bring Aid“, în volumul editat de William Aiken și Hugh LaFollette, *World Hunger and Moral Obligation* (Upper Saddle River, N.J.: Prentice- Hall, 1996).
2. E-mailuri trimise autorului de către Chris Croy în ianuarie 2013, martie 2014 și aprilie 2014.
3. Sally Satel, „Why People Don't Donate Their Kidneys“, articol din *New York Times*, 3 mai 2014; rețeaua donatorilor de rinichi în viață: http://www.lkdn.org/kidney_tx_waiting_list.html.
4. Citatele provin din comentariile făcute de Alexander și transmise prin înregistrare video studenților mei de la Universitatea Princeton în 4 noiembrie 2013. Seminarul a fost înregistrat și face parte din cursul de Etică practică, oferit de Coursera în 2014; și din articolul lui Alexander Berger „Why Selling Kidneys Should Be Legal“, din *New York Times*, 5 decembrie 2011.
5. T. Bergstrom, R. Garratt și D. Sheehan-Connor, „One Chance in a Million: Altruism and the Bone Marrow Registry“, în *American Economic Review* nr. 99 (2009), p. 1310.
6. M.A. Landolt *et al.*, „Living Anonymous Kidney Donation“, în *Transplantation* nr. 71 (2001), pp. 1690–1696; îi datorez această referință lui Sue Rabbitt Roff, autoarea articolului „Self-Interest, Self-Abnegation and Self-Esteem: Towards a New Moral Economy of Non-directed Kidney Donation“, *Journal of Medical Ethics* nr. 33 (2007), pp. 437–441.
7. Ian Parker, „The Gift“, publicat în *New Yorker*, 2 august 2004, p. 61.

BCU IAŞI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

8. Baza de date a Departamentului american pentru sănătate și servicii de transplant de organe, cu mulțumiri lui Denise Tripp, de la Rețeaua United Network for Organ Sharing, care m-a ajutat să extrag datele. Ele pot fi accesate la: http://optn.transplant.hrsa.gov/latestData/rptData.asp.
9. Sue Roff, „We Really Need to Talk About Altruism“ – nepublicat, fără detalii.
10. Articolul „Stranger Kidney Donations Rising“, preluat de pe BBC News, 23 iunie 2009, http://news.bbc.co.uk/1/hi/health/8114688.stm.
11. Di Franks, „Altruistic Kidney Donation in the UK“, 3 aprilie 2011: http://livingkidneydonation.co.uk/altruistic-kidney-donation-in-the-uk.htm și „Altruistic Kidney Donation Statistics“ din 12 martie 2014: http://livingkidneydonation.co.uk/author/Diane–2. Informații suplimentare mi-au fost oferite de Paul van den Bosch, de la Give a Kidney: http://www.giveakidney.org. Cifrele pentru Marea Britanie sunt cele din perioada 1 aprilie și 31 martie 2013. Cifrele pentru Statele Unite sunt valabile pentru anul calendaristic.

7. Avem nevoie doar de dragoste?

1. David Hume, *Tratat asupra naturii umane*, cartea a treia, paragraful 2, secțiunea 1.
2. Frans de Waal, *Primates and Philosophers* (Princeton: Princeton University Press, 2006), p. 53
3. Sober și Wilson, *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior* (Cambridge: Harvard University Press, 1998), p. 9.
4. Frans de Waal, *The Age of Empathy* (New York: Crown, 2009), p. IX.
5. Jeremy Rifkin, *The Empathic Civilization* (New York: Tarcher/Penguin, 2009).
6. Barack Obama, Discurs de inaugurare la Universitatea Northwestern, apărut în *Northwestern News Service*, 22 iunie 2006. Datorez această referință lui de Waal, în *The Age of Empathy*, p. IX.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

7. „Pinay Girl Writes to Obama, Gets Response“, http://www.philstar.com/news-feature/413043/pinay-girl-writes-obama-gets-response; datorez această referință lui Paul Bloom, în „The Baby in the Well: The Case Against Empathy“, publicat în *New Yorker*, 20 mai 2013. Pentru multe alte exemple în care atât Barack Obama, cât și Michelle Obama se referă la empatie, vezi: http://cultureofempathy.com/Obama/VideoClips.htm.
8. Vezi M.H. Davis, „Measuring Individual Differences in Empathy: Evidence for a Multidimensional Approach“, în *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 44 (1983), pp. 113–126. Datorez această referință lui Ezequiel Gleichgerrcht și Liane Young, „Low Levels of Empathic Concern Predict Utilitarian Moral Judgment“, în *PLOS ONE* nr. 8 (2013): e60418.
9. Paul Slovic, David Zionts, Andrew K. Woods, Ryan Goodman și Derek Jinks, „Psychic Numbing and Mass Atrocity“, în volumul editat de Eldar Shafir, *The Behavioral Foundations of Public Policy* (Princeton: Princeton University Press, 2013), pp. 126–142.
10. Tehila Kogut și Ilana Ritov, „The «Identified Victim» Effect: An Identified Group, or Just a Single Individual?“, în *Journal of Behavioral Decision Making*, nr. 18 (2005), pp. 157–167.
11. Bloom, *The Baby in the Well.*
12. Gleichgerrcht și Young, „Low Levels of Empathic Concern“, e60418. Pentru o discuție interesantă privind chestiunea vagonului, vezi David Edmonds: *Would You Kill the Fat Man? The Trolley Problem and What Your Answer Tells Us about Right and Wrong* (Princeton: Princeton University Press, 2013).
13. C.D. Navarrete, M.M. McDonald, M.L. Mott și B. Asher, „Virtual Morality: Emotion and Action in a Simulated Three-Dimensional 'Trolley Problem“ în *Emotion* nr. 12 (2011): pp. 364–370. Le datorez această referință lui Gleichgerrcht și Young.
14. Bloom, *The Baby in the Well.*

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

15. Immanuel Kant, *Critica rațiunii pure*. Varianta în limba engleză: traducere de L.W. Beck (New York: Library of Liberal Arts, 1956), p. 166.
16. *The Methods of Ethics*, p. 382. Prezentarea opiniei lui Sidgwick privind modul în care judecățile etice pot reprezenta o motivație este inspirată din lucrarea lui Katarzyna de Lazari-Radek și Peter Singer, *The Point of View of the Universe* (Oxford: Oxford University Press, 2014).
17. *The Methods of Ethics*, secțiunea 40, p. 500.

8. Un om dintre mulți alții

1. Bernard Williams, „The Point of View of the Universe: Sidgwick and the Ambitions of Ethics", în *Cambridge Review* din 7 mai 1982, p. 191; republicat în Bernard Williams: *The Sense of the Past: Essays in the History of Philosophy*, editor Myles Burnyeat (Princeton: Princeton University Press, 2006). Pentru o recentă apărare a unei opinii similare, vezi Stephen Asma, *Against Unfairness* (Chicago: University of Chicago Press, 2012). Asma include recunoașterea contribuției lui Williams la p. 183, nota 22.
2. Pentru o prezentare completă vezi Katarzyna de Lazari-Radek și Peter Singer, „The Objectivity of Ethics and the Unity of Practical Reason" în *Ethics* nr. 123 (2012): pp. 9–31; pentru o dezbatere critică, vezi http://peasoup.typepad.com/peasoup/2012/12/ethics-discussions-at-pea-soup-katarzyna-de-lazari-radek-and-peter-singer-theobjectivity-of-ethics–1.html și Guy Kahane, „Evolution and Impartiality" în *Ethics* nr. 124 (2014), pp. 327–241.
3. Rachel Maley, „Choosing to Give", în blogul *The Life You Can Save*, 9 aprilie 2014, http://www.thelifeyoucansave.org/blog/tabid/107/id/69/choosing-to-give.aspx.
4. David Brooks, „The Way to Produce a Person" în *New York Times*, 3 iunie 2013.
5. Pentru un alt exemplu, de data aceasta ca argument practic pentru a dona în țara de origine, și nu la nivel internațional, vezi William

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Schambra, „The coming showdown between philanthrolocalism and effective altruism", în *Philanthropy Daily*, 22 mai 2014: http://www.philanthropydaily.com/the-coming-showdown-between-philanthro-localismand-effective-altruism/.

6. În Dean Karlan și Daniel Wood, „The Effect of Effectiveness: Donor Response to Aid Effectiveness in a Direct Mail Fundraising Experiment", *Economic Growth Center*, Document de discuție nr. 1038/ Economics Department Working Paper Nr. 130, Universitatea Yale, 15 aprilie 2014, http://ssrn.com/abstract=2421943, p. 13.
7. Vezi Joshua Greene, *Moral Tribes: Emotion, Reason, and the Gap Between Us and Them* (New York: Penguin, 2013).
8. J. D. Greene, L.E. Nystrom, A.D. Engell, J.W. Darley și J.D. Cohen, „The Neural Bases of Cognitive Conflict and Control in Moral Judgment", în *Neuron* nr. 44 (2004), pp. 389–400.
9. Paul Conway și Bertram Gawronski, „Deontological and Utilitarian Inclinations in Moral Decision Making: A Process Dissociation Approach", în *Journal of Personality and Social Psychology* nr. 104 (2013): pp. 216–235; vezi și J. Greene, S.A. Morelli, K. Lowenberg, L.E. Nystrom și J.D. Cohen, „Cognitive Load Selectively Interferes with Utilitarian Moral Judgment", în *Cognition* nr. 107 (2008), pp. 1144–1154.
10. Pentru un rezumat al dovezilor existente vezi Joshua Greene, „Beyond Point-and-Shoot Morality: Why Cognitive (Neuro)Science Matters for Ethics", în *Ethics* nr. 124 (2014), pp. 695–726.
11. Holden Karnofsky, „Excited Altruism", postare pe blogul GiveWell, 20 august 2013: http://blog.givewell.org/2013/08/20/excited-altruism/.
12. Vezi p. 78 de mai sus.
13. J.R. Flynn, „The Mean IQ of Americans: Massive Gains 1932 to 1978" în *Psychological Bulletin* nr. 95 (1984) pp. 29–51; J.R. Flynn, „Massive IQ Gains in 14 Nations: What IQ Tests Really Measure" în *Psychological Bulletin* nr. 101 (1987), pp. 171–191.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

14. U. Neisser, „Rising Scores on Intelligence Tests", în *American Scientist* nr. 85 (1997), pp. 440–447.
15. James Flynn, *What Is Intelligence? Beyond the Flynn Effect* (Cambridge: Cambridge University Press, 2009).
16. Steven Pinker, *The Better Angels of Our Nature* (New York: Penguin, 2011).

9. Altruism și fericire

1. http://blog.givewell.org/2013/08/20/excited-altruism/.
2. http://www.givingwhatwecan.org/about-us/history/profile-of-founder (20 februarie 2014).
3. Richard Ball și Kateryna Chernova, „Absolute Income, Relative Income, and Happiness", în *Social Indicators Research* nr. 88 (2008): pp. 497–529. Datorez aceasta și alte referințe din următoarele paragrafe lui Andreas Mogensen, *Giving Without Sacrifice: The relationship between income, happiness, and giving*", http://www.givingwhatwecan.org/sites/givingwhatwecan.org/files/attachments/givingwithout-sacrifice.pdf. Toți cei interesați de discuția completă pe această temă pot consulta, așa cum am făcut și eu, scriind această secțiune, excelentul rezumat al lui Mogensen privind dovezile relevante.
4. Lara Aknin, Michael Norton și Elizabeth Dunn, „From wealth to wellbeing? Money matters, but less than people think" în *Journal of Positive Psychology* nr. 4 (2009), pp. 523–527; Daniel Kahneman, Alan Krueger, David Schkade, Norbert Schwarz și Arthur Stone, „Would You Be Happier If You Were Richer? A Focusing Illusion" în *Science* nr. 312 (2006), p.p 1908–1910.
5. Jeanne Arnold, Anthony Graesch, Enzo Raggazini și Elinor Ochs: *Life at Home in the 21st Century: 32 Families Open Their Doors* (Los Angeles: Cotsen Institute of Archaeology Press, 2012).
6. Graham Hill, „Living with Less, A Lot Less", în *New York Times*, 9 martie 2013.
7. *Ibid.*

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

8. Elizabeth Dunn, Lara Aknin și Michael Norton, „Spending Money on Others Promotes Happiness“, în *Science* nr. 319 (2008): pp. 1687–1688.
9. Lara Aknin, Christopher Barrington-Leigh, Elizabeth Dunn *et al.*, „Prosocial Spending and Well-Being: Cross-Cultural Evidence for a Psychological Universal“, National Bureau of Economic Research Working Paper 16415, Cambridge, Mass., 2010.
10. A.M. Isen, „Success, Failure, Attention and Reaction to Others: The Warm Glow of Success“, în *Journal of Personality and Social Psychology* nr. 15 (1970), pp. 294–301; A.M. Isen și P.F. Levin, „Effect of Feeling Good on Helping: Cookies and Kindness“, în *Journal of Personality and Social Psychology,* nr. 21 (1972): pp. 384–388.
11. Lara Aknin, Elizabeth Dunn și Michael Norton, „Happiness Runs in a Circular Motion: Evidence for a Positive Feedback Loop between Prosocial Spending and Happiness“, în *Journal of Happiness Studies* nr. 13(2012), pp. 347–355.
12. M.D. Jendrisak *et al.*, „Altruistic Living Donors: Evaluation for Non-directed Kidney and Liver Donation“, în *American Journal of Transplantation* nr. 6 (2006): pp. 115–120. Probabil că dorința de a repeta gestul era ipotetică, asta cel puțin în cazul donatorilor de rinichi.
13. Sue Rabbitt Roff, „Self-Interest, Self-Abnegation and Self-Esteem: Towards a New Moral Economy of Non-directed Kidney Donation“, în *Journal of Medical Ethics*, nr. 33 (2007), pp. 437–441.
14. Vezi, de exemplu, M. Garcia, L. Andrade și M. Carvalho, „Living Kidney Donors – A Prospective Study of Life Before and After Donation“, în *Clinical Transplantation,* nr. 27 (2013) pp. 9–14.
15. Roy Baumeister, Jennifer Campbell, Joachim Krueger și Kathleen Vohs, „Does High Self-Esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles?“, în *Psychological Science in the Public Interest* 4:1 (2003) pp. 1–44; Helen Cheng și Adrian Furnham, „Personality, Self-Esteem, and Demographic Predictions of Happiness and Depression“, în *Personality and Individual Differences* 34:6 (2003), pp. 921–942.

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

16. Richard Keshen, *Reasonable Self-Esteem* (Montreal: McGill-Queens University Press, 1996), p. 7.
17. T.M. Scanlon, *What We Owe to Each Other* (Cambridge: Harvard University Press, 1998).
18. Peter Singer, *Ethics into Action: Henry Spira and the Animal Rights Movement* (Lanham, Md.: Rowman and Littlefield, 1998), p. 197.
19. Pentru discuții, vezi Shih Chao-hwieh, *Buddhist Normative Ethics* (Taoyuan, Taiwan: Dharma-Dhatu Publication, 2014), pp. 98–110.

10. Local sau global?

1. Rockefeller Philanthropy Advisors, *Finding Your Focus in Philanthropy*: http://www.rockpa.org/document.doc?id=165. Ultima accesare în 2 mai 2014.
2. Publicația Centrelor pentru controlul și prevenția bolilor, „Eliminating Measles, Rubella, and Congenital Rubella Syndrome (CRS) Worldwide", http://www.cdc.gov/globalhealth/measles/. Ultima actualizare în 27 ianuarie 2014.
3. Aceasta este cifra considerată a reprezenta costul întregului program. Chiar dacă ea este corectă, asta nu înseamnă nici că nivelul de cost pentru vaccinarea restului de 16% dintre copiii din întreaga lume ar fi la fel de mic și nici că vor fi salvate vieți cu același cost. Probabil că fructul copt a fost deja cules, iar costul pentru vaccinarea copiilor rămași va fi mai mare, sau riscul ca ei să contracteze pojarul va fi mai mic, ceea ce înseamnă și o creștere a costului pentru evitarea fiecărui deces.
4. http://money.cnn.com/gallery/real_estate/2012/08/20/best-places-top-earningtowns.moneymag/3.html.
5. Jonathan Muraskas și Kayhan Parsi, „The Cost of Saving the Tiniest Lives: NICUs Versus Prevention", în *Virtual Mentor* nr. 10 (2008) pp. 655–658, http://virtualmentor.ama-assn.org/2008/10/pfor1-0810.html.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

6. Trebuie să recunoaștem că aproape toate afirmațiile din domeniul eticii au fost negate de cineva. În acest caz este vorba despre John Taurek, în articolul său „Should the Numbers Count?", publicat în *Philosophy and Public Affairs* nr. 6 (1977), pp. 293–316; dar Derek Parfit, în „Innumerate Ethics", articol publicat în *Philosophy and Public Affairs* nr. 7 (1978) pp. 285–301, arată că argumentele aduse de Taurek nu se susțin.
7. Le datorez această comparație lui Toby Ord și articolului său „The Moral Imperative Towards Cost-Effectiveness" care poate fi accesat la următoarea adresă: http://www.givingwhatwecan.org/sites/givingwhatwecan.org/files/attachments/moral_imperative.pdf. Ord propune cifra de 20 de dolari pentru prevenirea orbirii; eu am fost mai precaut. Ord explică astfel estimarea costului pentru acordarea unui câine de ghidaj: „Organizația Guide Dogs of America estimează la 19 000 de dolari antrenarea câinelui. Atunci când se adaugă și pregătirea beneficiarului, costul se dublează, ajungând la 38 000 de dolari. Alte companii care oferă câini de ghidaj oferă estimări similare, de exemplu *Seeing Eyes* estimează un total de 50 000 de dolari pentru fiecare cuplu câine/persoană, în vreme ce Guiding Eyes for the Blind estimează un total de 40 000 de dolari". Cifra oferită de el pentru costul prevenirii orbirii prin tratarea trahomei aparține lui Joseph Cook și altor autori, în „Loss of Vison and Hearing", articol publicat în volumul editat de Dean Jamison și alții, intitulat *Disease Control Priorities in Developing Countries*, ediția a II-a (Oxford: Oxford University Press, 2006), p. 954. Cifra pe care o dau Cook și colectivul este de 7,14 dolari pentru operație, cu o rată de vindecare de 77%. Îi mulțumesc lui Brian Doolan, de la fundația Fred Hollows, pentru discuția privind afirmația organizației sale, conform căreia poate reda vederea pentru 25 de dolari. GiveWell sugerează o cifră de 100 de dolari pentru operațiile care pot preveni între 1 și 30 de ani de orbire, dar avertizează că sursele acestor cifre nu sunt suficient de clare pentru a justifica un grad înalt de încredere.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

8. Document publicat de Biroul secretarului adjunct pentru planificare și evaluare: „2014 Poverty Guidelines“ disponibil la http://aspe.hhs.gov/poverty/14poverty.cfm.
9. Cifra a fost calculată de http://www.in2013dollars.com/ folosind Indexul prețurilor de consum (IPC) al Biroului american pentru statistica muncii.
10. http://www.fns.usda.gov/pd/supplemental-nutrition-assistance-program-snap; vezi cifrele lunare la nivel național: FY 2011 până la ultima lună disponibilă.
11. Departamentul american pentru agricultură, Serviciul de cercetări economice: *Food Security in the U.S.*: http://www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/foodsecurity-in-the-us.aspx#.U2eAh_mSySo.
12. Vezi postarea lui Holden Karnofsky, *Hunger Here v Hunger There* din 26 noiembrie 2009: http://blog.givewell.org/2009/11/26/hunger-here-vs-hunger-there/.
13. Pentru evaluarea făcută de GiveWell privind beneficiile obținute din transferul direct de bani, vezi *Cash Transfers in the Developing World*: http://www.givewell.org/international/technical/programs/cash-transfers.
14. http://robertwiblin.com/2012/04/06/the-principle-of-altruistic-arbitrage/#comment–1450

11. Privite obiectiv, sunt unele cauze mai bune decât altele?

1. *New York Review of Books*, 5 aprilie 1973.
2. Thomas Scanlon, *What We Owe to Each Other* (Cambridge: Harvard University Press, 1998), pp. 230, 235.
3. Astfel de suspiciuni pot fi apărate filosofic. Pentru un răspuns la opinia lui Scanlon pe această temă, vezi Derek Parfit, *On What Matters* (Oxford: Oxford University Press, 2011), Capitolul 2, pp. 193–212.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

4. Îi adresez mulțumiri lui Shelly Kagan pentru că ne-a sugerat să luăm în considerare perioadele de orbire temporară și nu riscul orbirii.
5. Despre Muzeul Metropolitan de Artă: Robin Pogrebin, „In the Met's Future, a Redesigned Modern Art Wing", New York Times, May 19, 2014; Metropolitan Museum of Art, „Modern Art: Lila Acheson Wallace Wing": http://www.metmuseum.org/about-the-museum/press-room/general-information/2005/modernart-brlila-acheson-wallace-wing și „Metropolitan Museum Reaches One Million Visitors in 18 Months to New Galleries for American Paintings, Sculpture, and Decorative Arts": http://www.metmuseum.org/about-the-museum/press-room/news/2013/american-wing-one-million-visitors. Despre MoMA: Carol Vogel, „MoMA to Gain Exhibition Space by Selling Adjacent Lot for $125 Million", în *New York Times*, 3 ianuarie 2007; Museum of Modern Art, *Inside Out*, 28 iunie 2011: https://www.moma.org/explore/inside_out/2011/06/28/counting-down-to-the-years-end-in-june.
6. Melissa Berman, „In Charitable Giving, No 'Hierarchy of Goodness'", Scrisoare către editor, *New York Times*, 19 august 2014.
7. Pentru informații despre Aaron Moore, vezi Capitolul 3.
8. Articolul „An Auctioneer Comes Back to the Business", în *New York Times*, 10 aprilie 2014.
9. Fragment dintr-un interviu cu Giancarlo Politi și Helena Kontova, Flash Art nr. 132 (1987), disponibil la: http://www.flashartonline.com/interno.php?pagina=articolo_det&id_art=348&det=ok&title=JEFF-KOONS.
10. Carol Vogel, „Asian Collectors Give Christie's a High-Yield Night", în *New York Times*, 14 mai 2014.
11. Vezi p. 56 de mai sus.
12. http://www.nrafff.com/ways-of-giving/tax-deductible-gifts.aspx, accesat în 7 mai 2014.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

12. Comparații dificile

1. J. Salomon, T. Vos, D. Hogan și alții, „Common Values in Assessing Health Outcomes from Disease and Injury: Disability Weights Measurement Study for the Global Burden of Disease Study 2010", în *Lancet* nr. 380 (2012), pp. 2129–2143.
2. Pentru criticile aduse reducerii aplicate sumei în cazurile de orbire, vezi H. Taylor, J. Jonas, J. Keefe *et al.*, „Disability Weights for Vision Disorders in Global Burden of Disease Study", în *Lancet* nr. 381 (2013), p. 23; J. Salomon, T. Vos și C. Murray dau un răspuns în același număr al revistei, în paginile 23–24. Pentru discuția pe tema mai generală a metodelor folosite pentru a se ajunge la aceste cifre, vezi John McKie, Jeff Richardson, Peter Singer și Helga Kuhse: *The Allocation of Health Care Resources: An Ethical Evaluation of the „QALY" Approach* (Aldershot, UK: Ashgate Publishing, 1998).
3. Pentru cercetările care pun la îndoială judecățile noastre chiar și în cazul experiențelor dureroase sau neplăcute recente, vezi Donald Redelmeier și Daniel Kahneman, „Patients' Memories of Painful Medical Treatments: Real-time and Retrospective Evaluations of Two Minimally Invasive Procedures", în *Pain* nr. 66:1 (1996), pp. 3–8 și Donald Redelmeier, Joel Katz și Daniel Kahneman, „Memories of Colonoscopy: A Randomized Trial", în *Pain* nr. 104 (2003), pp. 187–194.
4. Holden Karnofsky, postarea „Significant Life Change" blogul GiveWell, 28 iulie 2008, http://blog.givewell.org/2008/07/28/significant-life-change/.
5. Holden Karnofsky, postarea „DALYs and Disagreement", blogul GiveWell, 22 august 2008, http://blog.givewell.org/2008/08/22/dalys-and-disagreement/.
6. Toby Ord, „Comentariu" din 12 august 2008 la postarea lui Holden Karnofsky, „Disability-Adjusted Life Years II – Variations", 11 august 2008, http://blog.givewell.org/2008/08/11/disability-adjusted-life-years-ii-variations/.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

7. John Henry Newman, *Certain Difficulties Felt by Anglicans in Catholic Teaching* (1850; republicată, London: Longmans, Green, 1901), vol. I, lectura 8, p. 240, disponibilă la http://www.newmanreader.org/Works/anglicans/volume1/index.html. Pentru discuții vezi Roger Crisp, „Turning Cardinal Newman on His Head: Just How Bad Is a Bad Intention?" pe blogul cursului de Etică practică de la Universitatea Oxford, 22 mai 2012, http://blog.practicalethics.ox.ac.uk/2012/05/turning-cardinal-newman-on-his-head-just-how-bad-is-a-bad-intention/.

13. Reducerea suferinței animalelor și protejarea naturii

1. Vezi, de exemplu, pagina Wikipedia despre Grupul de salvare a animalelor, http://en.wikipedia.org/wiki/Animal_rescue_group, care se referă la astfel de organizații.
2. Articolul „Pets by the Numbers" publicat de Humane Society of the United States în 30 ianuarie 2014, disponibil la: http://www.humanesociety.org/issues/pet_overpopulation/facts/pet_ownership_statistics.html.
3. Articolul „Farm Animal Statistics: Slaughter Totals" publicat de Humane Society of the United States în 17 aprilie 2014, disponibil la: http://www.humanesociety.org/news/resources/research/stats_slaughter_totals.html#.U27ZyvmSySo. Cifrele provin mai ales de la Departamentul american pentru agricultură, serviciul de statistică.
4. Matt Ball și Bruce Friedrich, *The Animal Activists' Handbook* (New York: Lantern Books, 2009), pp. 15-16.
5. Harish Sethu, „Is Vegan Outreach Right About How Many Animals Suffer to Death?": http://www.countinganimals.com/is-vegan-outreach-right-about-howmany-animals-suffer-to-death/.
6. Animal Charity Evaluators, FAQ, Position Statement. Vezi http://www.animalcharityevaluators.org/about/faq/ și http://www.animalcharityevaluators.org/about/position-statement/.

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

7. Peter Singer, *Animal Liberation* (1975; republicată, New York: Harper, 2009), Capitolul 1; pentru susținerea opiniei mele conform căreia, la nivel filosofic, argumentația împotriva discriminării între specii este „câștigătoare", vezi Colin McGinn, „Eating Animals Is Wrong" în *London Review of Books*, 24 ianuarie 1991, pp. 14–15.
8. Vezi, de exemplu, Carl Cohen, „The Case for the Use of Animals in Biomedical Research" în *New England Journal of Medicine* nr. 315 (1986), pp. 865–870; Michael Leahy, *Against Liberation: Putting Animals in Perspective* (Londra: Routledge, 1991).
9. Henry Sidgwich face o observație similară atunci când răspunde acuzației că utilitarismul, prin includerea suferințelor animalelor în calculele sale, are drept efect o creștere substanțială a dificultății de calcul privind maximizarea utilității. El este de acord că aici există o problemă, dar adaugă: „Totuși, cel puțin, dificultatea nu este mai mare pentru utilitariști decât pentru alți moraliști care bat în retragere când vine vorba de paradoxul ignorării totale a plăcerilor și durerilor simțite de animale." În *The Methods of Ethics*, ediția a VII-a (Londra: Macmillan, 1907), p. 414.
10. Așa cum am susținut în *Practical Ethics*, ediția a III-a (Cambridge: Cambridge University Press, 2011), Capitolele 4, 5. De observat totuși că de când am scris aceste lucruri am început să apreciez mai mult hedonismul decât utilitarismul preferențial. Vezi Katarzyna de Lazari-Radek și Peter Singer, *The Point of View of the Universe* (Oxford: Oxford University Press, 2014), Capitolele 8, 9. Pentru alte opinii privind uciderea animalelor, vezi Jeff McMahan, „Eating Animals the Nice Way", în *Daedalus* (iarna 2008), pp. 66–76 și Tatjana Visak, *Killing Happy Animals* (London: Palgrave Macmillan, 2013).
11. Vezi broșura privind impactul, distribuită de Animal Charity Evaluators: http://www.animalcharityevaluators.org/research/interventions/leafleting/leafleting-calculator/ și aplicația Online Ads Spreadsheet: http://www.animalcharityevaluators.org/research/interventions/online-ads/online-ads-calculator/.

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

12. Ben West, postarea „Top Animal Charities and Climate Change", 14 octombrie 2012, pe http://www.animalcharityevaluators.org/blog/top-animal-charities-and-climate-change. Opinia lui West se bazează pe ideea că reclamele online îi pot face pe oameni să devină vegetarieni la un cost de 11 dolari pe an reprezentând mâncare vegetariană. West își bazează cifra pe o estimare a perioadei de-a lungul căreia oamenii rămân vegetarieni, o cifră care, de atunci, a fost modificată pentru a reflecta informații mai complete. Drept urmare, Animal Charity Evaluators oferă acum o evaluare optimă a costului de 1,46 dolari pe an vegetarian pentru reclamele online, costul variind între 0,34 și 9,02 dolari. Cu alte cuvinte, cifrele sunt chiar mai favorabile concluziei trase de West decât cele estimate de el. (Pentru detalii, vezi aplicația la care se face referire în nota precedentă; pentru calculul anilor vegetarieni per dolar, împărțiți 100 la produsul estimării „limitatorilor de produs" și la numărul de ani pentru fiecare factor de limitare). În momentul de față se lucrează la mai multe studii pentru întărirea bazei de date referitoare la aceste cifre.
13. Dale Jamieson, *Reason in a Dark Time: Why the Struggle Against Climate Change Failed – and What It Means for Our Future* (Oxford: Oxford University Press, 2014). GiveWell a revizuit domeniul ingineriei geologice, văzută drept oportunitate pentru filantropia eficientă: http://www.givewell.org/labs/causes/geoengineering. Clive Hamilton își exprimă îngrijorarea în *Earthmasters: The Dawn of the Age of Climate Engineering* (New Haven: Yale University Press, 2013).
14. Aldo Leopold, „The Land Ethic", în almanahul său *A Sand County Almanac* (New York: Oxford University Press, 1949).
15. Oscar Horta, „Disvalue in Nature and Intervention", în *Pensata Animal* nr. 34 (2010), disponibil la: https://www.academia.edu/1277396/Disvalue_in_Nature_and_Intervention. Vezi și eseurile lui Brian Tomasik la: http://www.utilitarian-essays.com cu titlul „Wild-animal suffering".
16. Singer, *Practical Ethics*, Capitolul 10; vezi Lazari-Radek și Singer, *The Point of View of the Universe*, Capitolele 8, 9.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

14. Alegerea celei mai bune organizații

1. Bob Ottenhoff și Greg Ulrich, *More Money for More Good* (Washington, D.C.: Guidestar, 2012), p. 13, disponibil la: http://www.guidestar.org/rxg/give-to-charity/money-for-good/index.aspx.
2. Vezi Capitolul 8.
3. Ottenhoff și Ulrich, *More Money for More Good*, p. 13.
4. http://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=1193#.U37kt_mSySo și http://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=483#43.
5. http://blog.givewell.org/2009/12/01/the-worst-way-to-pick-a-charity/.
6. http://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=483#43.
7. Pentru un exemplu în ceea ce privește provocarea pe care o reprezintă încercarea de a afla, fără utilizarea testelor controlate aleatorii, dacă îmbunătățirile din sănătate și bunăstare sunt rezultatul unei intervenții anume sau a ceva care se întâmplă pe o scară mai largă, vezi Michael Clemens și Gabriel Demombynes, „When Does Rigorous Impact Evaluation Make a Difference? The Case of the Millennium Villages", publicat de *Center for Global Development*, Working Paper 225, octombrie 2010: http://www.cgdev.org/publication/when-does-rigorous-impact-evaluation-make-difference-case-millenniumvillages-working.
8. Rachel Glennerster, „Improving Primary Education with Evidence", la Simpozionul *From Evidence to Policy: Decision Science*, Kigali, Rwanda, 21–23 mai 2013, disponibil la: http://www.povertyactionlab.org/doc/rwanda-education-evidence-rachelglennerster-may–21–2013.
9. „I Was Just Trying to Help" în *This American Life*, 16 august 2013, http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/503/transcript.
10. *Innovations for Poverty Action*, „Evaluating the Savings for Change Program in Mali", vezi http://www.poverty-action.org/project/0054.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

11. Venitul estimat de Ghana din petrol pentru anul 2014 este preluat din documentul emis de Ministerul de Finanțe al Republicii Ghana *2014 Citizens Budget*, Accra 2013, p. 16, disponibil la http://www.mofep.gov.gh/sites/default/files/news/2014_Citizens_Budget_Chapter_3.pdf. Adresez mulțumiri Oxfam America pentru ajutorul primit.
12. Oxfam International, *Sugar Rush*, 2 octombrie 2013: http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bn-sugar-rush-land-supply-chains-food-beverage-companies–021013-en_1.pdf și Oxfam International, „PepsiCo Declares «Zero Tolerance» for Land Grabs in Supply Chain“, 18 martie 2014, http://www.oxfam.org/en/grow/pressroom/pressrelease/2014–03–18/pepsico-declares-zero-tolerance-landgrabs-supply-chain.
13. Organizația pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (OECD), Rețeaua internațională DAC privind conflictele și fragilitatea, Fragile States 2013: Resource Flows and Trends in a Shifting World, http://www.oecd.org/dac/incaf/FragileStates2013.pdf, pp. 78–79.
14. „About ONE“, http://www.one.org/international/about/; GiveWell, „Advocacy for Improved or Increased U.S. Foreign Aid“, ianuarie 2014, http://www.givewell.org/labs/causes/advocacy-foreign-aid; GiveWell, „A Conversation with Ben Leo“, http://files.givewell.org/files/conversations/Ben%20Leo%209–3–13%20(public).pdf.
15. Raportul anual al ONE pe anul 2011 și Raportul anual al ONE pe anul 2012: www.one.org/international/annualreport/.
16. GiveWell, „Advocacy for Improved or Increased U.S. Foreign Aid“ din ianuarie 2014, http://www.givewell.org/labs/causes/advocacy-foreign-aid.

15. Prevenirea dispariției speciei umane

1. NASA, programul de cercetare a obiectelor din apropierea planetei Pământ, Scara de măsurare a gradului de pericol Torino Hazard Scale, http://neo.jpl.nasa.gov/torino_scale.html.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

2. Nick Bostrom, „Existential Risks: Analyzing Human Extinction Scenarios And Related Hazards“, în *Journal of Evolution and Technology* nr. 9 (2002), disponibil la: www.jetpress.org/volume9/risks.html.
3. Hans Kristensen și Robert Norris, „Global Nuclear Weapons Inventories, 1945–2013“, în *Bulletin of the Atomic Scientists* nr. 69 (2013), pp. 75–81.
4. Binyamin Appelbaum, „As U.S. Agencies Put More Value on a Life, Businesses Fret“, în *New York Times*, 16 februarie 2011.
5. Derek Parfit, *Reasons and Persons* (Oxford: Clarendon Press, 1984), pp. 453–454.
6. Nick Bostrom, „Existential Risk Prevention as Global Priority“, în *Global Policy* nr. 4 (2013), p. 16.
7. Nick Bostrom, *Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies* (Oxford: Oxford University Press, 2014), p. 103; vezi și Bostrom, *Existential Risk Prevention as Global Priority*, pp. 18–19. Nick Beckstead are o poziție similară în „The Overwhelming Importance of Shaping the Far Future“ (disertație de doctorat, Rutgers University, 2013).
8. Nick Bostrom, *Existential Risk FAQ*, versiunea 1.2 (2013), nr. 9, http://www.existential-risk.org/faq.html.
9. Henry Sidgwick, *The Methods of Ethics*, ediția a VII-a (Londra: Macmillan, 1907), p. 415
10. Vezi Peter Singer, *Practical Ethics*, ediția a III-a (Cambridge: Cambridge University Press, 2011), pp. 88–90, 107–119; pentru o prezentare mai recentă a opiniilor mele privind această temă, mai amplă decât pot include aici, vezi Katarzyna de Lazari-Radek și Peter Singer, *The Point of View of the Universe* (Oxford: Oxford University Press, 2014), pp. 361–377.
11. Cea mai influentă critică a opiniilor care dau prioritate celor care există sau vor exista independent de deciziile noastre îi aparține lui Parfit în *Reasons and Persons*, partea a IV-a. Pentru o discuție recentă cu privire la opinii conexe în contextul riscului existențial, vezi Beckstead, *The Overwhelming Importance of Shaping the Far Future*, Capitolele 4, 5.
12. Bostrom, „Existential Risk Prevention as Global Priority“, p. 19.

13. *Ibid.*, p. 26.
14. A. Pollack, „Scientists Create a Live Polio Virus", în *New York Times*, 2 iulie 2002. Îi datorez această referință și alte puncte din acest paragraf lui Michael Selgelid, „Governance of Dual-Use Research: An Ethical Dilemma", publicat în *Bulletin of the World Health Organization*, nr. 87 (2009), pp. 720–723.
15. Luke Muehlhauser, *Facing the Intelligence Explosion*, Capitolul 13, disponibil la: www.intelligenceexplosion.com/2012/intelligence-explosion.
16. Nick Bostrom face o astfel de propunere pe: http://www.existential-risk.org/faq.html#10.

Postfață

1. Steven Pinker, *The Better Angels of Our Nature* (New York: Viking, 2011).
2. Pentru estimări ale numărului de morți în cursul războiului civil din Siria, vezi http://en.wikipedia.org/wiki/Casualties_of_the_Syrian_Civil_War. În momentul scrierii acestei cărți, estimarea ajunsese la 171 509 persoane într-o perioadă de puțin peste trei ani, ceea ce înseamnă o medie zilnică de 144 de morți.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

INDICE

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

L

M

N

O

P

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI

Viața cetății este într-o dinamică complexă, iar pentru o bună funcționare a acesteia e nevoie de cetățeni bine informați. *Polis* aduce laolaltă cele mai bune cărți de științe politice și sociale, care configurează modele societale viabile și repere pentru toți cei interesați de bunul mers al societății în care trăiesc.

Cristian Pîrvulescu

„Cel mai influent filosof în viață."

New Yorker

Altruismul eficient e clădit pe ideea simplă, dar profundă conform căreia a trăi o viață pe deplin etică implică a face „cât mai mult bine cu putință". O astfel de viață necesită o viziune lipsită de sentimentalism asupra dăruirii caritabile: pentru a merita să primească sprijinul nostru, o organizație trebuie să poată demonstra că va face mai mult bine cu banii sau cu timpul nostru decât ar face-o alte opțiuni care ne stau la dispoziție. Peter Singer ne prezintă o serie de oameni remarcabili care își restructurează viața conform acestor idei și ne arată că a trăi în mod altruist duce adeseori la o mai mare împlinire personală decât a trăi pentru sine.

PETER SINGER a fost desemnat, în 2005, de către revista *Time* unul dintre cei 100 cei mai influenți oameni din lume. Este cunoscut în special pentru munca sa privind etica modului în care tratăm animalele, pentru critica sa controversată legată de doctrina sanctității vieții în bioetică și pentru scrierile despre obligația celor înstăriți de a-i ajuta pe cei care trăiesc în sărăcie extremă. A devenit cunoscut pe plan internațional după publicarea cărții *Animal Liberation (Eliberarea animalelor)*, în 1975. Cartea a fost inclusă în 2011 de către *Time* în lista sa a celor mai bune cărți de nonficțiune publicate în limba engleză de la înființarea revistei, în 1923. Singer semnează, ca autor, coautor sau coeditor, peste 40 de cărți, printre care: *Practical Ethics* (1979), *The Expanding Circle* (1981), *The Life You Can Save* (2009) și *The Point of View of the Universe* (împreună cu Katarzyna de Lazari-Radek, 2014). Cărțile sale au fost traduse în peste 25 de limbi.

Tradiție din 1989
www.litera.ro
ISBN 978-606-33-0685-3



BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY